C. ENESCU

MODELE DE ANALIZĂ A ACTIVITĂȚII DE COMERȚ EXTERIOR

EDITURA ACADEMIEI ROMÂNE

Redactor — SABĂU GABRIELA

Tehnoredactor — CHIRILĂ MARIANA

Bun de tipar : 12. IV. 1993.
Coli de tipar : 15,5. Format : 16/70 × 100.
C.Z. pentru biblioteci mari : 382 : 658.15 / 658.15.382
C.Z. pentru biblioteci mici : 38.

Tiparul executat la S.C. Universul S.A. c. 478

Scanned with OKEN Scanner

CONSTANTIN ENESCU
doctor în economie

MODELE DE ANALIZĂ A ACTIVITĂȚII DE COMERȚ EXTERIOR

EDITURA ACADEMIEI ROMÂNE
București, 1993

Scanned with OKEN Scanner

ISBN 973-27-0369-5

EDITURA ACADEMIEI ROMÂNE

R 79717, București, Calea Victoriei nr. 125

Scanned with OKEN Scanner

CUPRINS

Cuvînt înainte 9

I. ANALIZA ŞI INDICATORII PLANULUI DE COMERŢ EXTERIOR 13

1.1. Agenţii economici — centre de decizii autonome în procesul funcţionării economiei de piaţă 14
1.2. Planul — instrument orientativ şi de analiză economică 16
1.3. Bugetul — instrument fundamental de planificare şi de analiză a realizărilor 18
1.4. Indicatorii de analiză a gradului de realizare a planului de export . . . 20
1.5. Analiza acoperirii sarcinilor de export cu contracte şi comenzi externe 24
1.6. Indicatorii de analiză a gradului de realizare a planului de import . . . 26

II. METODE DE FUNDAMENTARE ŞI DE ANALIZĂ A PREŢURILOR EXTERNE 29

2.1. Categoriile de preţuri externe, clasificate în funcţie de modul în care se formează pe piaţa internaţională 29
2.2. Categoriile de preţuri externe, clasificate în funcţie de uzanţele internaţionale privind suportarea cheltuielilor de circulaţie 32
2.3. Metode de fundamentare a preţurilor de export 34
2.4. Tehnici de contracarare a riscurilor de preţ în relaţiile comerciale externe 39
2.5. Indicii de analiză a modului în care se valorifică o marfă la export sau se cumpără din import 43
2.6. Indicii generali şi specifici ai preţurilor internaţionale 46

III. INDICATORII DE ANALIZĂ A RENTABILITĂŢII ŞI EFICIENŢEI EXPORTULUI DE MĂRFURI 49

3.1. Eficienţa şi rentabilitatea comerţului exterior 49
3.2. Calculul şi analiza diferenţelor favorabile şi nefavorabile la export . . . 52
3.3. Analiza operativă a rentabilităţii şi eficienţei exportului de mărfuri . . . 54
3.4. Analiza periodică a rentabilităţii şi eficienţei exportului de mărfuri . . 60
3.5. Analiza efectelor directe şi imediate ale exportului de mărfuri pe baza cursului de revenire corectat 64
3.6. Analiza eficienţei exportului pe baza cursului de revenire al cheltuielilor simple şi complexe 67
3.7. Modele de analiză a elementelor de eficienţă a operaţiilor de export pe credit 69

IV. INDICATORII DE ANALIZĂ A EFECTELOR DIRECTE ŞI IMEDIATE ALE IMPORTULUI 77

4.1. Modalităţile de formare a preţurilor la produsele din import 78
4.2. Analiza rentabilităţii financiar-valutare a importului 82
4.3. Analiza-diagnostic a rentabilităţii financiar-valutare a operaţiilor de import 84

Scanned with OKEN Scanner

4.4. Analiza efectelor indirecte, propagate în economie 86
4.5. Aspecte specifice ale influenței importului asupra mărimii valorii naționale 89

V. MODELE DE ANALIZĂ A EFICIENȚEI COOPERĂRII ECONOMICE INTERNAȚIONALE 93

5.1. Efectele directe și imediate ale cooperării economice internaționale . . . 93
5.2. Criterii și modele de analiză a cooperării în domeniul cercetării tehnico-științifice 95
5.3. Criterii și modele de analiză a eficienței transferului internațional de tehnologie 99
5.4. Criterii și modele de analiză a eficienței transferului internațional de licențe 105
5.5. Indicatorii de analiză a eficienței cooperării prin specializare în producție 114
5.6. Analiza efectelor de antrenare a cooperării în cazul exporturilor complexe 119
5.7. Indicatorii de analiză a eficienței societăților comerciale constituite cu capital străin 123
5.8. Tehnici de actualizare a efectelor cooperării 132

VI. INDICATORII DE ANALIZĂ A EFECTELOR VALORICE, DIRECTE ȘI IMEDIATE, ALE OPERAȚIILOR DE APORT VALUTAR 135

6.1. Indicatorii de analiză a eficienței reexportului de mărfuri 135
6.2. Indicatorii de analiză a eficienței operațiilor de *switch* și *aller-retour* cu marfă 140
6.3. Indicatorii de analiză a eficienței operațiilor de prelucrare în *lohn* sau de înnobilare 147
6.4. Analiza eficienței operațiilor de arbitraj al cursurilor de schimb 150
6.5. Analiza eficienței operațiilor de arbitraj al ratelor dobînzii 156

VII. INDICATORII DE ANALIZĂ A COMPETITIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII MĂRFURILOR DESTINATE EXPORTULUI 159

7.1. Delimitarea sferei de cuprindere a competitivității de export 159
7.2. Modele de evaluare și analiză a competitivității de export 161
7.3. Analiza efectelor financiar-valutare ale calității mărfurilor exportate . . 166
7.4. Analiza bonificațiilor acordate pentru stingerea reclamațiilor externe . . 171

VIII. TEHNICI DE REPARTIZARE ȘI DE ANALIZĂ A CHELTUIELILOR DE CIRCULAȚIE ÎN COMERȚUL EXTERIOR 175

8.1. Clasificarea cheltuielilor de circulație în comerțul exterior 175
8.2. Repartizarea cheltuielilor de circulație privind mărfurile exportate și importate 177
8.3. Analiza cheltuielilor de circulație în comerțul exterior 180

IX. INDICATORII DE ANALIZĂ A PROFITULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE DIN DOMENIUL COMERȚULUI EXTERIOR 185

9.1. Profitul — indicator de sinteză al eficienței economice în comerțul exterior 187
9.2. Analiza profitului față de prevederile din bugetul societăților de comerț exterior 188
9.3. Impozitul pe profit și pe dividende 193

X. ANALIZA SURSELOR DE CAPITAL ȘI A CREDITELOR PENTRU FINANȚAREA TRANZACȚIILOR DE COMERȚ EXTERIOR 197

10.1. Analiza relației capital social — acțiuni 197
10.2. Analiza relației capital social — obligațiuni 201

Scanned with OKEN Scanner

10.3. Relaţiile de echilibru financiar al societăţilor comerciale 204
10.4. Creditele pentru finanţarea tranzacţiilor de comerţ exterior 210
10.5. Analiza creditării şi decontării operaţiilor de export pe baza metodei drumului critic 214

XI. INDICII STATISTICI DE ANALIZĂ GLOBALĂ A COMERŢULUI EXTERIOR 221

11.1. Indicatorii şi indicii de analiză globală a volumului şi structurii comerţului exterior 221
11.2. Indicii variaţiei globale a comerţului exterior 226
11.3. Indicii individuali şi de grup pentru analiza în dinamică a comerţului exterior 228
11.4. Indicii evoluţiei puterii de cumpărare în raporturile economice externe 230
11.5. Indicii de apreciere sintetică a eficienţei exportului şi importului de mărfuri 237

Bibliografie 240

Contents 243

Sommaire 246

Scanned with OKEN Scanner

CUVÎNT ÎNAINTE

În decurs de cîteva zile, Revoluţia din decembrie 1989 ne-a smuls cătușele unei îndelungate oprimări materiale și spirituale, făurindu-ne un nou univers de viaţă și aspiraţii. Intensitatea trăirilor din zilele Revoluției trebuie să-și găsească un transfer firesc și nemijlocit în sfera muncii constructive și în procesul de reformare a economiei. Într-o primă etapă, reforma trebuie să asigure stabilizarea economiei, iar în a doua să permită atingerea unei noi calităţi a întregului proces economic.

Prima etapă implică un program de tranziție plan-piaţă, în timp ce a doua înseamnă un salt radical în direcția sistemului pieței mixte, de tip occidental. În acest sens, sînt formulate și modelele de analiză a activităţii de comerț exterior, în tot cuprinsul acestei cărţi : export, import, cooperare, aport valutar, competitivitate, preţuri externe, activitate financiar-valutară etc.

Deschiderea României spre Occident reprezintă, în etapa pe care o parcurgem, o necesitate obiectivă. Această deschidere trebuie să se înfăptuiască pe criteriile rentabilităţii, ale eficienței și competitivităţii, pe valorificarea maximă a resurselor materiale și umane, pe realizarea de produse la nivelul parametrilor calitativi existenţi pe plan mondial. Ținînd seama de aceste cerințe, s-au tratat în primul rînd modelele de analiză a gradului de realizare a planului de comerț exterior (export și import) și factorii de influenţă, precum și modul de acoperire a sarcinilor de export cu contracte și comenzi externe. Aceste analize sînt precedate de o serie de considerente privind rolul agenților economici autonomi, al planului și al bugetului în procesul de diagnosticare sistematică a activităţii economice pentru luarea măsurilor de reglare, curente și în perspectivă.

Problematica preţurilor externe deține un loc deosebit atît din punct de vedere al metodelor de fundamentare, cît și din punctul de vedere al modelelor de analiză aplicate. Acest loc deosebit acordat preţurilor externe pornește de la faptul că strategia competitivă prin preț este, prin excelenţă, o strategie a eficienței economice. În acest context, după o expunere privind categoriile de preţuri, se fundamentează preţurile de export, în condiţiile economiei de piaţă, bazate pe costuri, cerere și concurenţă, prin metoda proporţionalităţii simple sau multiple, a regresiei liniare etc., aplicate în funcţie de natura și caracteristicile produselor grupate în trei categorii : materii prime, mașini și utilaje, și instalaţii complexe. Tot în scopul creșterii eficienței, preţurile externe sînt analizate prin formule de actualizare, în vederea contracarării riscurilor, pentru a asigura echivalența sumelor încasate în viitor cu cheltuielile efectuate în momentul contractării mărfurilor.

Scanned with OKEN Scanner

În cadrul acestei problematici — a preţurilor externe — se abordează indicii de analiză (indicele teritorial/marfă exportată, indicele teritorial/marfă şi indicele teritorial operativ) a modului în care se valorifică o marfă la export sau se cumpără o marfă din import în condiţiile conjuncturii mondiale, precum şi indicii generali şi specifici ai preţurilor internaţionale.

După aspectele privind planul de comerţ exterior şi preţurile, se tratează în mod complex, din multiple unghiuri de vedere, problematica analizei rentabilităţii şi eficienţei, în viziunea unei determinări operative (în faza de comercializare) şi periodice (în faza de diagnoză pentru măsuri de reglare a abaterilor), pe baza unor indicatori utilizaţi în prezent (curs de revenire, aport net valutar, valorificarea manoperei etc.) şi a altora, pe care îi considerăm că ating pragul determinării fidele a eficienţei exportului (curs de revenire corectat, curs de revenire al cheltuielilor simple şi complexe, curs de revenire pe credit). Totodată, s-au relevat aspectele esenţiale ale raportului efecte-efort. În acest context, analiza eficienţei exportului s-a făcut sub imperiul criteriului economisirii muncii sociale. Pe baza acestui principiu, s-au formulat metodele de determinare a economiei sau pierderii de muncă socială.

Prin analiza efectelor de natură valorică şi a celor de natură materială — redate de schimbul de valori intrinseci şi a celor de perspectivă — întruchipate în efectele directe şi imediate — şi cele calitative —, reflectate în efectele indirecte şi de perspectivă, ale importului, s-au fundamentat indicatorii respectivi de rentabilitate şi eficienţă. În acest cadru, s-au dezvoltat unele aspecte legate de schimbul internaţional de mărfuri, întemeiat pe preţuri care se abat de la valoare care se soldează cu plusuri sau minusuri de muncă, respectiv un cîştig definitiv sau o pierdere definitivă, concretizîndu-se şi căile de evitare sau recuperare a pierderilor în valută.

Cooperarea — amplificator al eficienţei relaţiilor economice externe — este analizată pe fundalul diversificării fluxurilor economice interstatale, trecerea de la acţiuni izolate la acţiuni economice multiple şi complexe, inclusiv în domeniul privat, desfăşurate pe un timp îndelungat. În această concepţie, problematica analizei — atît a efectelor directe şi imediate, cît şi a celor în perspectivă — este abordată pe forme de cooperare, cum ar fi : domeniul cercetării tehnico-ştiinţifice (schimbul de informaţii tehnico-ştiinţifice, cercetarea pură, aplicativă şi de dezvoltare), cel al transferului internaţional de tehnologie (din punctul de vedere al importatorului şi exportatorului) sau de licenţe, în diferite variante de eficienţă, care să reliefeze efectele pozitive, mai ales în adaptarea la cerinţele pieţe externe a exportului tehnicii de vîrf. Pe aceeaşi linie s-a tratat cooperarea prin specializare în producţie, cu abordarea efectelor din unghiul principiului avantajelor relative, tratate prin excelenţă într-o perspectivă sincronică sau a principiului avantajelor absolute situate într-o perspectivă diacronică, toate acestea bazîndu-se pe luarea în considerare a progresului tehnic în determinarea condiţiilor de producţie şi ale participării eficiente la diviziunea internaţională a muncii unei ţări.

Cooperarea în domeniul exporturilor complexe este analizată prin prisma efectelor de antrenare şi a celor antrenante, funcţia de antrenare avînd un triplu rol : de element motor, receptor şi transmiţător. În această concepţie, analiza efectului de antrenare se efectuează în raport cu gradul de complexitate al acestui gen de exporturi (grad înalt de complexitate

Scanned with OKEN Scanner

și grad mediu de complexitate), relevîndu-se că în acest domeniu creșterea exporturilor antrenante cu rol de element motor are o importanță esențială pentru creșterea eficienței cooperării economice internaționale.

Tot în domeniul cooperării, se tratează un subiect de stringentă actualitate, respectiv analiza eficienței societăților cu participare de capital străin, de producție și de comercializare. În cooperarea sub forma de societate mixtă de producție, criteriul trebuie să fie diminuarea efortului valutar și realizarea unei specializări organologice și a unei coproducții sau subproducții de durată cu o firmă străină, superior înzestrată tehnic, astfel încît pe calea cooperării, fie de întreprinderile de stat, fie de întreprinderile private, progresul tehnic să fie orientat spre exigențele de creativitate, mai ales în tehnologiile de vîrf.

În contextul exigențelor actuale de desfășurare a unor activități eficiente, sînt tratate efectele multiple ale tehnicilor comerciale de aport valutar, cum sînt: operațiile de reexport, de *switch (aller-retour)*, de *lohn*, pe cont propriu sau prin înmobilare, sau cele privind operațiile de arbitraj al cursurilor valutare de schimb și al ratelor dobînzii. Atenție prioritară s-a acordat efectelor economice care se exprimă direct și imediat, ce pot fi cuantificate prin creșterea încasărilor în valută convertibilă, fără export de mărfuri din producția autohtonă.

După abordarea multilaterală a criteriilor de rentabilitate și eficiență (export, import, cooperare, aport valutar) se tratează competitivitatea de export și interdependență a acesteia cu categoriile ei. Astfel, competitivitatea de export este tratată prin prisma interacțiunii dintre elementele ei componente, reliefîndu-se rolul hotărîtor al factorului de propulsie *(push*-efect) și de atracție *(pull*-efect). Pe această bază, se demonstrează de ce competitivitatea de export, în procesul de determinare cantitativă, apare, pe de o parte ca un indicator de efort al economiei naționale, iar pe de altă parte ca un indicator de succes al acesteia. Interacțiunea acestor factori (de atracție și propulsie) și indicatori (de efort și succes) se demonstrează prin formule de analiză a efectului complet al absorbției piețelor externe asupra dinamicii exportului, al sporului total al exportului în perioada cercetată și, în final, al efectului competitivității asupra dinamicii exportului. Analiza se extinde și pe baza relației efecte-efort, evidențiindu-se posibilitățile de determinare a sporului de competitivitate intrinsecă a produselor destinate exportului, ca urmare a influențelor finale a activității de comerț exterior asupra eficienței economice generale.

Competitivitatea de export este analizată și pe baza efectelor calității produselor, efectele economice fiind exprimate prin indicatori de eficiență (sporul de producție valorică, economia de resurse — avansate, ocupate și consumate — și economiile în valută), precum și prin prisma bonificațiilor privind stingerea reclamațiilor în valută.

Cerințele echilibrului financiar-valutar al societăților comerciale s-au analizat pe baza relației capital social-acțiuni, dezvoltînd problematica atît a diferitelor categorii de acțiuni (la purtător, nominative etc.), cît și a formulelor de calcul al cursului teoretic al unei acțiuni subscrise și a valorii drepturilor de atribuire. De asemenea, în perspectiva dreptului societăților comerciale pe acțiuni de a emite obligațiuni (titluri de credit), curente și convertibile, s-a dezvoltat sistemul de emisiune al obligațiunilor, de rambursare, pe baza anuităților constante, a amortismentului constant sau a metodei *sinking fund*, precum și corelațiile specifice negocierii obligațiunilor convertibile în acțiuni: prețul convertirii, valoarea

Scanned with OKEN Scanner

actuală de convertire, rata valorii actuale de convertire și rata valorii minime a investiției.

Pe baza bilanțului supus aprobării adunărilor generale ale societăților comerciale, s-au prezentat o serie de formule de analiză ce rezultă din modul de formare a capitalului social (solvabilitatea, rata capacității de plată, rata de finanțare etc.), precum și cele care rezultă din formarea fondurilor de rulment (rata de autonomie totală, rata de autonomie imediată, coeficienții capacității de plată etc.).

Tot în contextul echilibrului financiar al societăților comerciale, s-au tratat sursele de capital (interne și externe) pe care le pot atrage aceste societăți în vederea realizării obiectului de activitate, precum și creditele pentru finanțarea tranzacțiilor internaționale : pe termen scurt, mijlociu și lung. În fine, în domeniul financiar-valutar, o analiză cu caracter specific o constituie aplicarea metodei drumului critic la finanțarea, creditarea și decontarea operațiilor de export aplicate în vederea optimizării termenelor de încasare a mărfurilor exportate și minimizării volumului de dobînzi bancare aferente creditelor pentru mărfuri destinate exportului.

Analiza activității de comerț exterior este abordată și prin prisma profitului — ca indicator de sinteză al eficienței economice — și a cheltuielilor de circulație, întrucît costul transportului, completînd prețul mărfii, valoarea ei crește proporțional cu cheltuielile făcute pentru aducerea mărfii de la locul de producție la cel de consum. Din analiza acestor indicatori, se desprind cauzele care produc abaterile și se pot întreprinde măsuri de reglare pentru obținerea unor rezultate pozitive, bazate pe criteriile de rentabilitate și eficiență.

Activitatea și eficiența comerțului exterior este abordată, în final, prin prisma analizei globale a schimburilor economice internaționalei În acest cadru, sînt dezvoltați indicatorii și indicii intensității comerțului exterior, indicii de echilibru, de coordonare și de distribuție, indicii variație. globale a comerțului exterior (ritmul creșterii, sporul mediu, ritmul mediu al sporului), indicii individuali și de grup pentru analiza în dinamică a comerțului exterior, indicii evoluției puterii de cumpărare în raporturile economice externe și indicii de apreciere sintetică a eficienței exportului și importului de mărfuri. Pe baza analizei multilaterale, s-a accentuat posibilitatea obținerii unor efecte cu caracter de durată, atunci cînd produsele de export au un grad mai înalt de prelucrare decît produsele importate, situație în care are loc o valorificare superioară a resurselor umane și materiale ale țării. Această strategie trebuie să ghideze dezvoltarea procesului de reformă autentică a industriei, acțiunea factorilor care să favorizeze obținerea de efecte potențiale și multiple asupra economiei naționale.

Avem ferma convingere că această carte, relevînd multiple aspecte ale activității de comerț exterior, analizate printr-o multitudine de modele, va fi folositoare activității curente și în perspectivă, atît participanților la activitatea practică de comerț exterior, cît și studenților și profesorilor din învățămîntul superior.

AUTORUL

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL I

ANALIZA ŞI INDICATORII PLANULUI DE COMERŢ EXTERIOR

Cunoaşterea fenomenelor, desprinderea legăturilor cauzale dintre acestea implică o analiză (de la cuvîntul grecesc *analisi*), pe baza căreia „omul cercetează lucrurile şi fenomenele, le descoperă structura, le verifică, stabileşte relaţiile de cauzalitate, factorii care le generează, descoperă legile formării şi desfăşurării lor şi, pe baza lor, formulează decizii privind activitatea în viitor" [1].

Analiza economică cercetează activităţile sau fenomenele din punct de vedere economic, în scopul sesizării relaţiilor structurale (inclusiv funcţionale) şi a relaţiilor cauză-efect. Aceasta înseamnă a cerceta cheltuielile de muncă socială ce sînt efectuate pentru o anumită activitate, în raport cu rezultatele (efectele) ce se obţin.

În funcţie de diferite criterii se pot distinge mai multe tipuri ale analizei economice:

— analiza post-factum (post-operatorie) sau analiza activităţii (analiza realizării obiectivelor) şi analiza previzională sau analiza prospectivă;

— analiza calitativă şi analiza cantitativă;

— analiza microeconomică şi analiza macroeconomică;

— analiza statică şi analiza dinamică;

— analiza economică şi analiza tehnico-economică;

— analiza pe ramuri, analiza pe unităţi organizatorice (regii autonome, societăţi comerciale, corporaţii etc.) şi analiza pe probleme (producţie, rentabilitate, export, import, cooperare, preţuri, aport valutar, competitivitate, profit etc.).

Analiza ca metodă a cunoaşterii reprezintă şi un sistem eficient de diagnoză şi reglare îndreptat spre asigurarea funcţiei activităţii întreprinderii (societăţi comerciale — private, publice, mixte etc. —, regii autonome, corporaţii şi altele) în concordanţă cu obiectivele stabilite prin plan sau prin buget. Datele, indicatorii etc. stabiliţi prin plan sau prin buget devin obiective parametrizate în timp şi spaţiu. Asigurarea activităţii de producţie, de export, import şi cooperare etc. şi încadrarea în obiectivele parametrizate implică o diagnosticare sistematică şi un ansamblu de decizii şi măsuri pentru reglarea punctelor „critice". Pe această bază se avizează şi centrele de decizie — la nivel microeconomic

[1] Al. Gheorghiu, D. Mărgulescu, *Obiectul şi metoda analizei activităţii economice*, în *Analiza activităţii economice a întreprinderilor industriale*, Bucureşti, Edit. didactică şi pedagogică, 1977, p. 5.

Scanned with OKEN Scanner

și, după caz, la nivel macroeconomic — pentru a iniția măsuri de reglare, curente și în perspectivă. Deci, analiza implică existența unei unități economice autonome (agent economic) și a obiectivelor parametrizate prin plan și buget. Existența acestor trei imperative (agent economic autonom, plan și buget) în condițiile economiei de piață are o importanță esențială în efectuarea analizei activității economice, inclusiv în domeniul activității de comerț exterior.

1.1. Agenții economici — centre de decizii autonome în procesul funcționării economiei de piață

Criteriul fundamental al actului de comerț, efectuat de persoanele fizice și persoanele juridice, îl constituie asocierea în societăți comerciale (private, publice, mixte, cooperatiste sau cu capital străin). Societatea comercială „este o organizare juridică, în care mai multe persoane aduc bunuri sau servicii, pentru realizarea în comun a unei activități comerciale, în scopul de a împărți beneficiile" [2].

Societățile comerciale din țările cu economie de piață funcționează în diverse forme. După A. Rapin și J. Poly există diferite forme de societăți comerciale, care pot fi clasificate în trei categorii [3]:

1) Societăți de persoane (societate în nume colectiv, în comandită și în participație);

2) Societăți de capitaluri (societate anonimă și în comandită pe acțiuni);

3) Alte tipuri de societăți (societate cu răspundere limitată și societate cu capital variabil).

Henri Taboulet clasifică societățile comerciale într-un alt mod [4]:

1) Societăți de persoane și societăți de capitaluri (societățile în comandită simplă, societățile în participație, societățile în nume colectiv și societățile anonime);

2) Societăți de interes și societăți pe acțiuni (societățile pe acțiuni și societățile în comandită pe acțiuni);

3) Societăți cu risc limitat și societăți cu risc nelimitat (societățile cu răspundere limitată, societățile cu răspundere nelimitată și societățile mixte).

Pe fondul legislației privind regimul societăților cognoscibile din alte țări cu economie de piață, în România societățile comerciale se constituie în una din următoarele forme: societate în nume colectiv, societate în comandită simplă, societate pe acțiuni, societate în comandită pe acțiuni și societate cu răspundere limitată.

Criteriul principal de clasificare a acestor categorii de societăț este acela al centrelor de decizie și al analizei fenomenelor economice precum și al răspunderii acționarilor: în societatea în nume colectiv și societatea în comandită simplă, acestea fiind constituite din persoane

[2] Paul I. Dumitrescu, *Întreprinderile comerciale*, București, Edit. cercetări juridice, 1943, p. 157.

[3] A. Rapin, J. Poly, *Compatibilité de Sociétés*, Paris, Dunod, 1967, p. 4.

[4] Henri Taboulet, *Droit des sociétés commerciales*, Paris, Dunod, 1969, p. 48—51.

Scanned with OKEN Scanner

legate între ele prin raporturi de încredere reciprocă, răspunderea pentru obligaţiile societăţii ce ar depăşi activul patrimonial al acesteia este nelimitată şi solidară din partea celor ce alcătuiesc societatea în nume colectiv şi din partea comanditaţilor, adică a asociaţiilor avînd dreptul exclusiv de a participa la conducerea societăţii ; în societatea pe acţiuni şi societatea în comandită pe acţiuni, întrucît ele sînt societăţi de capitaluri, răspunderea acţionarilor este numai în limitele aportului lor social, reprezentat de acţiunile subscrise ; în societatea cu răspundere limitată, asociaţii răspund, de asemenea, în limitele capitalului social, alcătuit din părţi sociale, ca şi în orice societate de capitaluri, însă constituirea societăţii se face de asociaţi, ca în societăţile de persoane, în considerarea încrederii reciproce a viitorilor parteneri.

Societăţile comerciale particulare (private) şi publice (de stat), precum şi cele mixte şi cooperatiste sau cu capital străin, vor funcţiona conjugat în cadrul economiei de piaţă, aşa cum funcţionează în spaţiul ţărilor dezvoltate, al cărui succes nu mai trebuie argumentat. În ţările cu economie de piaţă (ţări dezvoltate), întreprinderile producătoare îşi organizează un aparat de export-import direct, sub forme diferite, în funcţie de o serie de factori, cum ar fi : natura produselor comercializate, mărimea firmei, volumul potenţial al tranzacţiilor de comerţ exterior, structura organizatorică globală a întreprinderilor, resursele ce urmează a fi alocate activităţii de comerţ exterior, specificul pieţelor. În acest context, activitatea de export direct se desfăşoară, de regulă, prin trei modalităţi distincte de organizare :

— compartimente integrate de export ;

— compartimente autonome sau independente de export ;

— societăţi sau filiale de export.

Pentru realizarea operaţiilor de import, se disting două tipuri de unităţi comerciale :

— firme comerciale ce acţionează exclusiv sau preponderent pe pieţele externe ;

— firme comerciale ce acţionează în reţeaua de comerţ interior care exportă sau importă produse ce intră în obiectul lor de activitate.

Prima categorie include : casele de comerţ, firmele de import specializate şi cele universale. În a doua categorie intră firmele angrosiste, cele de desfacere cu amănuntul şi distribuitorii.

În concordanţă cu aceste sisteme de organizare a desfăşurării activităţii de comerţ exterior din ţările dezvoltate şi în România activitatea de export, import şi cooperare etc. se organizează sub forma societăţilor pe acţiuni sau societăţi cu răspundere limitată, publice, private, mixte, cooperatiste sau cu capital străin. Aceste societăţi comerciale, în procesul desfăşurării activităţii de comerţ exterior, devin un număr considerabil de agenţi economici care constituie tot atîtea centre de decizii autonome. Aceste centre de decizii, denumite agenţi economici, sînt delimitate în baza coordonatelor de timp, spaţiu şi naţionalitate în agenţi interni şi externi, cei conectaţi la piaţa externă. Agenţii economici, pe baza analizei economice, trebuie să îşi stabilească abaterile faţă de termenele de referinţă (în general prevederile planului sau ale bugetelor), punctele de dezechilibru şi măsurile operative care se impun.

Scanned with OKEN Scanner

1.2. Planul — instrument orientativ și de analiză economică

Reformarea economiei românești nu poate fi un proces haotic. Urmînd exemplul țărilor cu veche tradiție democratică și cu economie de piață puternică, consolidată, guvernul român elaborează — la nivel macroeconomic — o prognoză cu simplă funcție de orientare a agenților economici pentru ca producătorul să cunoască nevoile sociale. Acesta este un plan, dar în înțelesul celui francez sau chiar al celui american, după cum vom vedea. Drept consecință, întreprinderile, în calitate de agenți economici, trebuie să dispună de atributele necesare pentru a putea acționa autonom și cu deplină responsabilitate financiară, în condițiile economiei de piață, care beneficiază de atributele planificării. În acest context, este de relevat că în sistemul francez, țara cu o adevărată economie de piață, planificarea a evoluat de la „un plan imperativ la un plan indicativ, trecînd apoi la un plan strategic" [5].

Planul este „necesar din motive care se deduc din analiza economică" [6].

Planul funcționează atît în țările de mult timp dezvoltate, cît și în țările subdezvoltate.

În țările dezvoltate, piața nu este aceea a concurenței pure și perfecte, care, singură, ar ridica la maximum avantajul părților și al întregului. Este „o piață oligopolistă, care dă naștere la rezultate adesea nedeterminate și care, dinamic, *nu tinde*, prin mișcarea ei spontană, către un regim de concurență pură și perfectă. Pe de altă parte, puterea (particulară, publică și mixtă) este o realitate; evoluția spontană a puterii nu este, evident, supusă legii optimului economic prin cvasiautomatismele pieței" [7].

În țările subdezvoltate, piața nu acoperă ansamblul economiei naționale sau regionale. Deoarece „ea nu există încă, sub formele ei moderne și cu eficacitatea ei modernă, ar fi cu totul zadarnic să se aștepte de la ea să regleze funcționarea economiei și s-o supună, prin aproximațiuni succesive, legii optimului economic" [8].

Rezultă că, „din motive foarte diferite, planul este, deci, necesar atît țărilor dezvoltate, dotate cu piețe foarte imperfecte, cît și țărilor subdezvoltate în care cvasimecanismele pieței trebuie create printr-o politică conștientă și rațională" [9]. Această politică o face statul care, prin intervenții coerente, schimbă echilibrele concrete, spontane, pentru a determina o structură și a determina apariția unor produse diferite de acelea care s-ar fi realizat spontan. Aceasta înseamnă că statul, în acest mod, realizează echilibre concrete, voite. De aceea, planul, în țările occidentale, se prezintă „ca un ansamblu rațional de macrodecizii ale statului, tinzînd către echilibre concrete și dinamice voite, *diferite* de acelea pe care economia cu piețe foarte imperfecte le-ar fi degajat prin funcționarea ei spontană" [10].

[5] Lionel Stoleru, *Tranziția Plan-Piață* (II), București, „România liberă", nr. 47, 16 februarie, 1990, p. 4.
[6] François Perroux, *Tehnicile cantitative ale planificării*, București, Edit. Academiei, 1969, p. 19.
[7] *Ibidem*, p. 19.
[8] *Ibidem*, p. 19.
[9] *Ibidem*, p. 19.
[10] *Ibidem*, p. 23.

Scanned with OKEN Scanner

Planul trebuie să-și propună să introvertească sectorul modern, să-l lege de economia națională și, în conexiune cu prosperitatea străinătății, să-l pună în slujba populației. Planul, pentru a fi eficace, trebuie să fie stabilit corect : atunci „Planul devine o realitate" [11].

Planificarea în țările dezvoltate, cu economie de piață, constituie un atribut al statului la nivel macroeconomic. Dar planificarea face obiectul conducerii activității economice și la nivel microeconomic, la nivel de întreprindere, practicată în multiple direcții, cum ar fi : planificarea și programarea producției [12], planificarea structurii producției [13], planificarea financiară [14], planificarea activității de cercetare și dezvoltare [15] etc.

„Planificarea producției — după cum afirmă John F. Martin din Chicago — este un domeniu al deciziilor conducerii superioare. Conducătorii executivi trebuie însă să evalueze cu atenție diferite variante de acționare. Ei trebuie să participe la elaborarea acestora și să-și asume răspunderea aprobării finale a planurilor și a politicii în ceea ce privește producția" [16].

Susținem această teorie, la nivel macro și microeconomic, pentru a se înțelege că economiile de piață, cît ar fi ele de dezvoltate, nu exclud tehnicile generale ale planificării, planul fiind alcătuit pentru o „economie dinamică care comportă riscul și incertitudinea" [17]. Din această cauză, în planificarea occidentală se utilizează două categorii de indicatori : de volum și de valoare. În acest scop, guvernul — de exemplu în Franța — transmite „directive" Comisariatului General al Planului care, „împreună cu celelalte organe de planificare, inclusiv cele statistice, procedează la întocmirea planului" [18].

Actul planificării este necesar. Dar cifra de plan, în loc să aibă caracter normativ, trebuie să devină estimativă, orientativă. Astfel de cifre privind producția, schimburile comerciale externe, fluxurile financiar-valutare etc. trebuie să fie reflectate în planuri de producție, export, import, cooperare, încasări și plăți valutare etc. și, pe baza elementelor pe care le conține, acestea trebuie să fie sintetizate în balanța de plăți externe, care exprimă poziția valutară a fiecărei țări în sistemul relațiilor economice internaționale. Problema de fond este realitatea, pe baza analizei detaliate a economiei interne, pe ramuri, subramuri și mărfuri, iar componentele planului de comerț exterior să fie argumentate în funcție de tendința factorilor pieței mondiale (cererea, oferta, prețurile), cercetării pieței externe revenindu-i un rol esențial.

În mod concret, planul de comerț exterior se impune să aibă acoperire în baza materială, în capacități de producție și în contracte externe. Acest plan trebuie să se întemeieze pe instrumente juridice riguroase, pe acorduri și convenții comerciale de lungă durată și pe contracte eco-

[11] *Ibidem*, p. 31.

[12] John F. Martin, *Planificarea și programarea producției*, în *Conducerea activității economice* (II), de H. B. Maynard, București, Edit. tehnică, 1971, p. 152.

[13] D. C. Hooper, *Planificarea structurii producției*, în *Conducerea activității economice* (IV), de H. B. Maynard, București, Edit. tehnică, 1972, p. 41.

[14] Ezra Solomon, *Planificarea financiară*, în *Conducerea activității economice* (V — partea a doua), de H. B. Maynard, București, Edit. tehnică, 1974, p. 27.

[15] H. I. Ansoff, R. G. Brandemburg, *Planificarea activității de cercetare și dezvoltare*, în *Conducerea activității economice* (II), de H. B. Maynard, București, Edit. tehnică, 1971, p. 32.

[16] John F. Martin, *op. cit.*, p. 152.

[17] François Perroux, *op. cit.*, p. 24.

[18] Alexandru Sobaru, *Planificarea occidentală*, București, „România liberă", 25 august 1990, p. 1.

Scanned with OKEN Scanner

nomice corespunzătoare. În acest sens, un rol important revine acordurilor de cooperare economică internațională, activității comisiilor mixte, înțelegerilor stabilite cu statele partenere de afaceri, toate însă trebuie să aibă drept suport disponibilitățile reale la export și necesitățile obiective la import. Actul planificării trebuie să fie indicativ, flexibil, ținînd seama de obiectivele strategice ale economiei naționale, dar în elaborarea lui este necesar să se plece de jos, de la întreprindere, celula autonomă a economiei, iar în aplicare să se folosească numai instrumente economice [19].

Planul real, bine fundamentat de către fiecare agent economic, oferă posibilitatea unor analize care, prin metodologia lor, îndeplinesc o funcție de diagnoză și reglare. O dată stabilite obiectivele (producție, export, import, cooperare, aport valutar, profit etc.) aferente agenților economici autonomi (societăți comerciale — private, publice, mixte etc.), atenția directorilor, directorilor generali și a consiliilor de administrație trebuie îndreptată spre asigurarea funcționării sistemului în concordanță cu aceste obiective, ceea ce implică o diagnosticare sistematică și un ansamblu de decizii și măsuri pentru reglarea sistemului.

1.3. Bugetul — instrument fundamental de planificare și de analiză a realizărilor

Instrumentul consacrat, în economia de piață, pentru a se obține rezultate financiare cît mai bune este bugetul. Acesta „permite conducerii să analizeze deciziile posibile și condițiile de execuție ale acestora în lumina rezultatelor financiare pe care le poate aduce" [20]. În SUA, „bugetul este întocmit de orice unitate ale cărei activități generează venituri și ocazionează cheltuieli, de la vînzătorul de ziare pînă la giganții care manevrează miliarde" [21].

În general, sistemul conducerii prin bugete și-a dovedit utilitatea în țările cu economie de piață. Importanța practică a bugetului depinde însă de competența și stabilitatea conducerii întreprinderii de a înțelege principiile și elementele specifice conducerii prin bugete.

Desfășurarea activității economice „prin buget" este în fapt un proces de comunicare și de elaborare a deciziilor, respectiv un instrument de planificare și de urmărire a planului, care funcționează în esență prin coordonarea lucrărilor de planificare și de contabilitate, a cărei orientare este dată cu precădere de obiectivele financiar-contabile. Coordonarea lucrărilor de planificare și de contabilitate urmărește, în principal, două aspecte : (1) fundamentarea deciziilor de plan și (2) asigurarea rentabilității pe întreaga organizație.

1. *Principiile fundamentale ale conducerii prin bugete.* Caracteristicile eficienței conducerii prin bugete, stabilite de W. D. Knight și E. H. Weinwurm, sînt [22] : participarea, realismul și flexibilitatea.

[19] Constantin Enescu, *Eficientizarea economiei naționale prin trecerea de la plan la piață* (II), București, „Tribuna economică", nr. 20, 1990, p. 23.

[20] Stephen Landekich, *Conducerea prin bugete*, în *Conducerea activității economice* (V — partea a doua), de H. B. Maynard, București, Edit. tehnică, 1974, p. 272.

[21] Constantin Cojocaru, *Bugetul*, București, „Adevărul", 6 iulie 1990, p. 2.

[22] W. D. Knight, E. H. Weinwurm, *Managerial Budgeting*, New York, The Macmillan Company, 1964, p. 51—55.

Scanned with OKEN Scanner

Primul principiu — participarea — constă în „a stimula oamenii să participe constructiv la rezolvarea problemelor de planificare și control, fiecare potrivit capacității și funcției sale" [23]. Un factor hotărîtor pentru receptivitatea față de conducerea prin buget este interesul manifestat în primul rînd de personalul de conducere și, în al doilea rînd, întărirea conlucrării între angajați și între compartimente, prin stabilirea de proceduri simple și sisteme informaționale eficiente.

Al doilea principiu — realismul — se bazează pe raționalitatea și deplina înțelegere a normativelor și procedurilor pentru elaborarea bugetelor. În acest mod se ajunge la o relație clară între nivelele prevăzute prin bugete și considerentele subiective. În decursul exercițiului, dacă sînt abateri mari, atît favorabile, cît și nefavorabile, acestea trebuie analizate cu multă atenție. În astfel de cazuri, trebuie să se țină seama nu numai de îndeplinirea planului, ci și de eventualele performanțe superioare pentru a se crea simțămîntul că strictul conformism față de prevederile acestuia este apreciat mai bine decît realizările deosebite.

Al treilea principiu — flexibilitatea — constituie un atribut al condițiilor în care bugetul este implementat în sistemul de conducere, inclusiv prin prevederea unor proceduri de dimensionare în mai multe variante a bugetului. În cadrul activității efective de conducere prin buget, prevederile acestuia trebuie să fie interceptate ca reprezentînd aproximațiile cele mai bune posibile și nu norme rigide.

2. *Tipuri de bugete.* Conducerea prin bugete se efectuează pe un anumit interval de timp sau perioadă prin [24]:

1) bugetul continuu — glisant —, de exemplu pe 6 luni, actualizate continuu pe baza realizărilor din luna expirată și a cerințelor specifice lunilor următoare;

2) bugetul periodic, respectiv cel anual, defalcat, și bugete semestriale, trimestriale și lunare, iar în unele ramuri prin divizări săptămînale sau chiar zilnice;

3) bugetul-proiect, bazat pe luarea în considerare a cerințelor de bază ale unui anumit proiect și nu ale unui interval oarecare de timp, sistem aplicat în cazul fundamentării și execuției investițiilor capitale;

4) bugetul pe responsabilități, întocmit ținînd seamă de răspunderile ce revin diferitelor posturi pentru realizarea operațiilor financiare planificate, acesta însă trebuind să ofere o bază rațională a controlului realizărilor;

5) bugetul operațional, calculat pe seama unei anumite activități din întreprindere sau defalcat pe linii de fabricație sau pe produse;

6) bugete statice (fixe) sau flexibile (variabile), această ultimă grupare avînd la bază cheltuielile care nu variază cu diversele fluctuații ale activității (cheltuieli constante) și cele care variază pe măsura creșterii sau diminuării volumului operațiilor (cheltuieli variabile).

De regulă, un buget cuprinde un ansamblu de indicatori sintetici din domeniul financiar-contabil, însoțit de o serie de scheme de fundamentare. Aceste anexe se fundamentează pe baza planurilor (de producție, export, import, cooperare etc.), procedura reprezentînd un proces bugetar, numind primul buget drept buget director și pe celelalte, sub-

[23] B. H. Sord, G. A. Welsch, *Business Budgeting : A Survey of Management Planning and Control Practices*, New York, Controllership Foundation, Inc. 1958, p. 37.

[24] Stephen Landekich, *op. cit.*, p. 277—279.

Scanned with OKEN Scanner

bugete sau, în funcţie de utilitatea lor, bugetul desfacerilor, bugetul numerarului etc.

Procesul bugetar cuprinde de fapt toate obiectivele şi mijloacele financiar-contabile specifice diferitelor compartimente din întreprindere şi, de regulă, se prezintă ca buget anual, deşi poate lua şi forma de buget — proiect sau de buget pe termen lung, care se referă la intervale de mai mulţi ani, luînd anual forma bugetelor glisante, revizuite cînd se impune.

Bugetul anual este numit adeseori şi „planul beneficiilor anuale", cuprinzînd situaţia venitului, sub aspectul creării şi utilizării, precum şi schemele de fundamentare şi anexele de detaliu ale acestora. Acest ansamblu de lucrări constituie de fapt planul financiar (resurse şi destinaţii) şi din această cauză este adeseori numit „buget financiar" şi chiar „bilanţul bugetului".

3. *Principalele etape de lucru.* Etapele de lucru sînt în funcţie de natura activităţii întreprinderii. Pentru o întreprindere productivă, se evidenţiază următoarele etape de lucru: bugetul desfacerilor (pe pieţe şi produse); bugetul producţiei şi stocurilor (desfacerile = stocul la începutul anului + producţia — stocul la sfîrşitul anului); bugetele pentru materiale şi forţă de muncă; bugetele privind cheltuielile indirecte de producţie — fixe şi variabile; bugetele cheltuielilor de circulaţie şi administrative; bugetele pentru activităţi conexe — publicitate, cercetare etc.; bugetul privind beneficiile şi pierderile, respectiv situaţia creării şi utilizării venitului; bugetul investiţiilor capitale; bugetul fluxului fondurilor — sursele şi destinaţiile fondurilor; bugetul financiar sintetic — director — sau cum am mai afirmat „bilanţul bugetului".

În concepţia profesorului american Robert W. Anthony „fazele de dimensionare a bugetelor sînt de natura planificării, iar conducerea prin buget serveşte în primul rînd ca *instrument de control şi analiză a realizărilor*" [25]. Aceasta înseamnă de fapt analiza abaterilor în concordanţă cu principiul „conducerii prin excepţie". Analiza fiecărei abateri pe componente contribuie la identificarea cauzelor şi compartimentelor care ar trebui să le rezolve.

1.4. Indicatorii de analiză a gradului de realizare a planului de export

În comerţul exterior, pînă în decembrie 1989, se manifesta o adevărată criză a planificării, a centralismului excesiv. În prezent, această activitate s-a aşezat pe făgaşul formelor specifice pieţei internaţionale. În consecinţă, „o dată cu trecerea la economia de piaţă, scade ponderea planificării cu caracter imperativ şi — cel puţin într-o anumită etapă — creşte funcţia de orientare a activităţii de comerţ exterior" [26]. Astfel, nomenclatorul sarcinilor orientative — indicatori de volum — atît la produsele pentru export, cît şi la cele de import, a fost redus substanţial, iar indicatorii de valoare sînt limitaţi la planul de export şi planul de import. Aceste elemente orientative au „o valoare informativă mult mai mare decît o cifră de plan, pentru că ea se bazează pe un complex de inputuri, definind starea de potenţial productiv şi de consum, a unui

[25] Robert W. Anthony, *Planning and Control Systems : A Framework for Analyses*, Boston, Harvard Business, Division of Research, 1965, p. 12.

[26] Maria Crivineanu, *Votul de încredere în comerţul exterior*, Bucureşti, „Adevărul", 5 mai 1990, p. 3.

Scanned with OKEN Scanner

număr considerabil de agenţi economici, confruntaţi cu paralelogramul forţelor pieţei —cererea şi oferta — şi nicidecum cu ceea ce oferă o autoritate centrală spre a satisface o cerere impusă tot de ea" [27]. Pe măsura schiţării depline a mecanismului economic de comerţ propriu economiei de piaţă, aceste elemente de planificare vor dispărea, ca orientare, transferul de la producător la consumator, în ţară şi în afara ei, a mărfurilor, urmînd a se efectua pe baza licenţelor de export şi import, planul de export şi import urmînd a se stabili direct de agenţii economici autonomi. În acest context, „anumite orientări pentru agenţii economici — agenţii economici autonomi — şi în măsura în care ei vor să ţină cont de ele — sînt date prin strategia dezvoltării comerţului exterior" [28].

Astfel, exportul şi importul mărfurilor din şi în teritoriul vamal al României sînt liberalizate, nefiind supuse licenţelor de export, respectiv import. Fac excepţie de la aceste prevederi mărfurile supuse unor restricţii cantitative, regimului de control în conformitate cu angajamentele internaţionale asumate de România privind neproliferarea armelor de distrugere în masă şi a rachetelor purtătoare, a materialelor radioactive, instalaţiilor nucleare şi materialelor de interes nuclear, precum şi orice alte mărfuri supuse controlului nominalizate prin lege, pentru care sînt necesare licenţe de export şi, respectiv, import [29].

De asemenea, sînt supuse regimului de licenţe operaţiunile comerciale cu decontarea în conturi de cliring, de barter sau de cooperare convenite pe baza unor acorduri guvernamentale, cele pentru recuperarea creanţelor externe ale statului, cele care se realizează pe baza unor credite acordate sau contractate la nivel guvernamental, precum şi operaţiunile legate de export-import.

Pe lîngă sistemul liberalizat al licenţelor de export, persoanele juridice române, indiferent de forma de organizare, au dreptul să deţină şi să dispună integral de încasările în valută din exporturi de mărfuri, executări de lucrări, prestaţii de servicii internaţionale, precum şi din alte surse prevăzute de regulamentul privind efectuarea operaţiunilor valutare [30].

Din conturile în valută ale persoanelor juridice române, indiferent de forma de organizare, pot fi efectuate direct plăţi externe pentru operaţiuni de cont curent, cum sînt: importuri, executări de lucrări şi prestaţii de servicii internaţionale, dividende, deplasări externe în interes de serviciu, transferuri de profituri în străinătate în limitele şi condiţiile prevăzute de lege, precum şi alte plăţi externe legate de obiectul de activitate al titularului contului. Din aceste conturi, persoanele juridice române pot efectua operaţiuni de cumpărare şi vînzare de valută numai prin intermediul pieţei valutare bancare, în conformitate cu normele în vigoare.

Din punct de vedere statistic, planul de export cuprinde operaţiile comerciale avînd ca obiect vînzarea pe valută către cumpărătorii din alte ţări de mărfuri generale, maşini şi utilaje, instalaţii complexe, proiecte şi documentaţii tehnice, executări de lucrări, asistenţă tehnică, licenţe pentru folo-

[27] Napoleon Pop, *Nevoia de analiză a conjuncturii economiei româneşti*, Bucureşti, „Adevărul", 14 septembrie 1990, p. 2.

[28] Napoleon Pop, *Transparenţa comerţului exterior*, Bucureşti, „Adevărul", 5 august 1990, p. 1.

[29] *Hotărîrea Guvernului nr. 215 din 30 aprilie 1992 privind regimul licenţelor de export şi import al României*, *Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul IV, nr. 91, 13 mai 1992, p. 7.

[30] *Regulament nr. V/3616/2 din 4 mai 1992 privind efectuarea operaţiunilor valutare*, în „Tribuna economică", nr. 20—21, 22 mai 1992, p. 25.

Scanned with OKEN Scanner

sirea brevetelor de invenţii sau a procedeelor tehnologice, livrările din cadrul acţiunilor de cooperare economică internaţională.

Analiza gradului de îndeplinire a planului de export se face pe total, pe feluri de mărfuri, grupe de mărfuri, pe grupe de ţări şi pe ţări, cantitativ şi valoric.

Calculul gradului de îndeplinire a sarcinilor de plan cantitative privind exportul se face pe baza formulei :

$$I^E_{pc} = \frac{Q_e}{Q_p} \cdot 100, \tag{1.1}$$

în care I^E_{pc} reprezintă indicele de îndeplinire a sarcinilor cantitative de export ;

Q_p — cantitatea prevăzută prin plan a se exporta ;

Q_e — cantitatea realizată la export.

Calculul gradului de îndeplinire a planului de export din punct de vedere valoric se face pe baza formulei :

$$I^E_{pv} = \frac{\sum Q_e P^E_e}{\sum Q_p P^E_p} \cdot 100, \tag{1.2}$$

în care I^E_{pv} reprezintă indicele de îndeplinire a sarcinilor de plan de export sub aspect valoric ;

P^E_p — preţurile externe în valută — dolari SUA — orientative, în condiţia de livrare FOB, stabilite pentru evaluarea planului de export ;

P^E_e — preţurile externe în valută — dolari SUA — efective, pe feluri de mărfuri.

Analiza îndeplinirii sarcinilor de export sub aspect cantitativ şi valoric scoate în evidenţă eventualele rămîneri în urmă în acest domeniu, furnizînd astfel concluzii importante privind activitatea de conducere operativă a comerţului exterior.

Evident, pentru luarea unor decizii corespunzătoare nu este suficientă analiza gradului de îndeplinire a planului de comerţ exterior, ci se impune şi cunoaşterea factorilor de influenţă care au condus la nerealizarea exportului de mărfuri. Această analiză urmăreşte să explice abaterile faţă de plan prin prisma factorilor de influenţă şi să aprecieze variaţia fiecărui factor de influenţă. Analiza factorială a volumului mărfurilor exportate se efectuează în valută (dolari SUA) şi pe produse.

Determinarea influenţei factorilor se face folosind metoda substituirii în lanţ în mărimi absolute (valută) şi în mărimi relative (indici), avînd în vedere modelul :

$$V^E_v = Q_e \cdot P^E_e, \tag{1.3}$$

în care V^E_v reprezintă volumul valoric în valută al produsului exportat.

Valoarea totală în valută a exportului se obţine prin însumarea volumului valoric în valută al produselor exportate, pe baza formulei :

$$V^E_v = Q_1 P^E_1 + Q_2 P^E_2 + Q_3 P^E_3 + \ldots + Q_n P^E_n = \sum_{i=1}^{n} Q_e P^E_e. \tag{1.4}$$

Scanned with OKEN Scanner

Abaterile totale față de plan se determină folosind formulele :

— *în valori absolute* (A^E_{va}) :

$$A^E_{va} = \Sigma\, Q_e P^E_e - \Sigma\, Q_p\, P^E_p; \tag{1.5}$$

— *în valori relative* (I^E_{pv}) :

$$I^E_{pv} = \frac{\Sigma\, Q_e P^E_e}{\Sigma\, Q_p P^E_p} 100 - 100. \tag{1.6}$$

Abaterile în valută ale exportului realizat față de plan sînt determinate de influența a doi factori : modificarea volumului fizic al mărfurilor exportate și modificarea prețurilor externe unitare în valută. În vederea determinării acestor doi factori, este necesar să se recalculeze volumul valoric al exportului, pe baza cantităților de mărfuri efectiv raportate, calculate la prețurile unitare orientative în valută, folosind formula :

$$V^E_{vr} = Q_{e1} P^E_{p1} + Q_{e2}\, P^E_{p2} + Q_{e3}\, P^E_{p3} + \ldots + Q_{en} P^E_{pn} =$$

$$= \sum_{i=1}^{n} Q_e P^E_p, \tag{1.7}$$

în care V^E_{vr} reprezintă volumul valoric în valută al exportului recalculat în baza prețurilor unitare în valută.

Modificarea volumului fizic al mărfurilor exportate se determină pe baza formulelor :

— *în valori absolute* (A^E_{vf}) :

$$A^E_{vf} = \Sigma\, Q_e P^E_p - \Sigma\, Q_p P^E_p; \tag{1.8}$$

— *în valori relative* (I^E_{pf}) :

$$I^E_{pf} = \frac{\Sigma\, Q_e P^E_p}{\Sigma\, Q_p P^E_p} 100 - 100. \tag{1.9}$$

Modificarea prețurilor unitare în valută se determină în baza formulelor :

— *în valori absolute* (A^E_{vp}) :

$$A^E_{vp} = \Sigma\, Q_e P^E_e - \Sigma\, Q_e P^E_p; \tag{1.10}$$

— *în valori relative* (I^E_{pp}) :

$$I^E_{pp} = \frac{\Sigma\, Q_e P^E_e}{\Sigma\, Q_p P^E_p} 100 - \frac{\Sigma\, Q_e P^E_p}{\Sigma\, Q_p P^E_p} 100. \tag{1.11}$$

În legătură cu abaterile din modificarea volumului fizic al exportului, relevăm că realizarea cantitativă a planului de export reprezintă factorul

Scanned with OKEN Scanner

intern de bază pentru activitatea de export. În această direcţie, agenţii economici care au sarcini de export trebuie să asigure creşterea şi diversificarea producţiei de export, la nivel calitativ şi cantitativ corespunzător.

În legătură cu abaterile din modificarea preţurilor externe, relevăm că pentru obţinerea de preţuri avantajoase sînt două direcţii : cunoaşterea preţurilor externe pentru mărfurile de export şi optimizarea, prin restructurare, a ofertei de export.

Prima direcţie — cunoaşterea preţurilor externe pentru mărfurile de export — are o mare importanţă pentru aprecierea oportunităţii şi a avantajelor care se pot obţine prin comercializarea pe piaţa externă a unui produs. Aceasta presupune asigurarea unui fond larg de documentaţii asupra preţurilor practicate pe piaţa externă pentru mărfurile de export şi import, cunoaşterea modului de folosire a acestora şi studierea factorilor care influenţează evoluţia schimbărilor intervenite în nivelul şi structura preţurilor externe.

A doua direcţie — restructurarea ofertei de export — se realizează prin optimizarea structurii exporturilor, ţinînd seamă de cerinţele pieţei mondiale, în funcţie de care trebuie promovate tehnologiile noi.

1.5. Analiza acoperirii sarcinilor de export cu contracte şi comenzi externe

Contractele externe de export, import şi cooperare economică internaţională se încheie de către societăţile comerciale de comerţ exterior sau direct de societăţile comerciale producătoare (private, publice, mixte, cooperatiste).

1. Analiza contractării exportului din punct de vedere cantitativ se face pe baza formulei :

$$I_{cc}^{E} = \frac{Q_c}{Q_p} \cdot 100, \qquad (1.12)$$

în care I_{cc}^{E} reprezintă indicele de îndeplinire a sarcinilor cantitative de export :

Q_c — cantitatea contractată la export ;

Q_p — cantitatea prevăzută prin plan la export.

Analiza contractării exportului din punct de vedere valoric se face pe baza formulei :

$$I_{cv}^{E} = \frac{Q_c P_c^{E}}{Q_p P_p^{E}} \cdot 100, \qquad (1.13)$$

în care I_{cv}^{E} reprezintă indicele de acoperire a planului de export cu contracte externe ;

P_p^{E} — preţurile externe în valută — dolari SUA — orientative (în condiţia de livrare FOB) stabilite pentru evaluarea planului de export ;

P_c^{E} — preţurile externe în valută — dolari SUA — din contractele externe în condiţia de livrare FOB.

Analiza gradului de acoperire a planului de export cu contracte externe se face pe total şi pe feluri de mărfuri, în scopul identificării produselor care nu sînt încă contractate la nivelul prevederilor din planul de export. Pe această bază, se iniţiază acţiuni de prospectare a pieţei externe, de ofertare a produselor de export şi de contractare externă.

Scanned with OKEN Scanner

Analiza gradului de acoperire a planului de export cu contracte externe se poate face și prin prisma factorilor de influență pentru a aprecia variația fiecărui factor de influență : modificarea volumului fizic al mărfurilor contractate și modificarea prețurilor unitare în valută. În acest scop, se aplică formulele (de la 1.4 pînă la 1.12) redate la analiza gradului de realizare a planului de export.

2. Analiza operativă a contractării exportului pe titulari de plan implică o serie de informații privind :

— planul anual de export pe total și pe titulari de plan ($\Sigma Q_p P_p^E$), format din cantitățile planificate la export (Q_p) și prețurile externe în valută (P_p^E) orientative, pe feluri de mărfuri ;

— contractele externe totale ($\Sigma Q_{ct} P_c^E$), rezultate din cantitățile contractate (Q_{ct}) și prețurile externe în valută din contracte (P_c^E), pe feluri de mărfuri ;

— comenzile totale ($\Sigma Q_{cm} P_c^E$) rezultate din cantitățile (Q_{cm}) și prețurile externe în valută (P_{cl}^E) pentru care s-au transmis comenzi la unitățile producătoare ;

— exportul realizat pînă în luna sau trimestrul respectiv ($\Sigma Q_e P_e^E$) ;

— comenzile externe aferente lunii curente ($\Sigma Q_{cc} P_c^E$), în curs de execuție, livrare și vămuire ;

— rest contracte externe (R_{ct}^E), reprezentînd diferența dintre totalul contractelor externe și exportul efectiv realizat, plus comenzile aferente lunii curente ;

— rest comenzi externe (R_{cm}^E), reprezentînd diferența dintre totalul comenzilor externe și exportul efectiv realizat, plus comenzile aferente lunii curente ;

— sarcina de export a lunii sau a trimestrului respectiv ($\Sigma Q_{pl} P_e^E$) ;

— acoperirea cu comenzi externe a sarcinii de export ($\Sigma Q_{ct} P_e^E$) aferentă perioadei de activitate respective (luna sau trimestrul în cauză), cu defalcarea în funcție de situația contractelor externe astfel : comenzi scadente în luna sau trimestrul respectiv ($\Sigma Q_{cl} P_e^E$) și comenzi în devans din trimestrul următor ($\Sigma Q_{cl} P_e^E$).

Pe baza datelor operative menționate se face, în primul rînd, analiza gradului de acoperire a planului de export cu contracte externe pe întregul an (I_{pa}^E), aplicînd formula de calcul :

$$I_{pa}^E = \frac{\Sigma Q_{ct} P_c^E}{\Sigma Q_p P_p^E} \cdot 100. \qquad (1.14)$$

Pe baza datelor operative menționate se face, în al doilea rînd, analiza gradului de acoperire a planului de export cu comenzi (I_{pm}^E), pe baza formulei :

$$I_{pm}^E = \frac{\Sigma Q_{cm} P_c^E}{\Sigma Q_p P_p^E} \cdot 100. \qquad (1.15)$$

Acoperirea cu comenzi a planului de export demonstrează în ce măsură titularii de plan de export au defalcat fondul de marfă pe secții de producție și pe produse.

Scanned with OKEN Scanner

În situația în care gradul de acoperire a sarcinii de export cu contracte externe reprezintă un nivel ridicat și cel cu comenzi se situează sub acest nivel rezultă că există un însemnat volum de contracte care nu au în totalitate condițiile îndeplinite pentru a fi transformate în comenzi ferme, din diferite cauze, cum ar fi : acreditive în curs de deschidere, prețuri externe stabilite provizoriu prin contractele externe, nave în tratative pentru angajare etc. În asemenea situații, se impun măsuri pentru realizarea concordanței între volumul contractelor și sarcinile de export.

O problemă centrală o constituie asigurarea cu contracte și comenzi externe a sarcinii de export pe perioada următoare, pînă la sfîrșitul anului. Pe baza datelor menționate, se determină, în al trilea rînd, volumul contractelor și al comenzilor rămase de executat pînă la finele anului, pe baza formulelor :

— *în cazul contractelor externe rămase de executat pînă la finele anului* (R^E_{ct}) :

$$R^E_{ct} = (\Sigma\, Q_{ct} P^E_c) - (\Sigma\, Q_e P^E_e)\,; \tag{1.16}$$

— *în cazul comenzilor externe rămase de executat pînă la finele anului* (R^E_{cm}) :

$$R^E_{cm} = (\Sigma\, Q_{cm} P^E_c) - (\Sigma\, Q_e P^E_e). \tag{1.17}$$

Asigurarea cu contracte externe și comenzi ferme pentru realizarea exportului reprezintă o cerință esențială a desfășurării activității de comerț exterior în condiții eficiente. Aceasta cu atît mai mult în cazul exportului pe luna (an, trimestru) curentă. De aceea, în mod operativ și analitic, pe feluri de mărfuri, se impune analiza, în al patrulea rînd, a modului de acoperire cu contracte externe a sarcinii de export pe luna sau trimestru curent (I^E_{pl}), utilizînd formula de calcul :

$$I^E_{pl} = \frac{\Sigma\, Q_{cl} P^E_c}{\Sigma\, Q_{pl} P^E_p} \cdot 100. \tag{1.18}$$

Cînd $I^E_{pl} > 100$, rezultă, pe total și, implicit, pe feluri de mărfuri, o acoperire completă a programului lunar de export, rămînînd deschisă problema urmăririi stadiului de executare a comenzilor de export.

Cînd $I^E_{pl} < 100$, rezultă că volumul comenzilor externe nu acoperă sarcina de export pe luna analizată. În această situație, trebuie să se acționeze în continuare pentru contractarea mărfurilor la nivelul sarcinii de export, la prețuri competitive, care să asigure valorificarea superioară a produselor de export.

1.6. Indicatorii de analiză a gradului de realizare a planului de import

Din punct de vedere statistic, planul de import cuprinde totalitatea operațiilor comerciale în relațiile cu străinătatea, avînd ca obiect cumpărarea pe valută de la vînzătorii externi de mărfuri, activități de prestări de servicii, proiecte și executări de lucrări, asistență sau colaborare tehnică, licențe și procedee tehnice, precum și cumpărări în cadrul acțiunilor de cooperare economică internațională. Sarcinile de plan de import se exprimă

Scanned with OKEN Scanner

în prețuri orientative stabilite în condiția de livrare franco frontiera țării furnizoare.

În prezent, importul mărfurilor este liberalizat, fiind supus licențelor de import, în scop statistic. Totuși, în unele situații se pot institui restricții cantitative la import, în următoarele cazuri :

a) Cînd apare riscul iminent al unui dezechilibru al balanței de plăți externe, iar mărfurile al căror import este urmărit se pot procura din țară în condiții competitive ;

b) În scopul creării unor rezerve valutare normale, cu respectarea procedurii stabilite prin Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT).

Analiza îndeplinirii planului de import trebuie să reliefeze modul de realizare a planului din punct de vedere fizic și valoric, la prețuri efective și orientative (stabilite pe baza prețurilor actuale pe piață și a prognozelor privind evoluția acestora), stabilindu-se abaterile față de plan.

Calculul gradului de îndeplinire a sarcinilor de plan cantitative privind importul se face pe baza formulei :

$$I^I_{pc} = \frac{Q_e}{Q_p} \cdot 100, \tag{1.19}$$

în care I^I_{pc} reprezintă indicele de îndeplinire a sarcinilor cantitative de import ;

Q_p — cantitatea prevăzută în planul de import ;

Q_e — cantitatea realizată din import.

Calculul gradului de îndeplinire a planului de import din punct de vedere valoric la prețuri efective se face pe baza formulelor :

— *în cazul calculului direct în valută* — dolari SUA) — (I^I_{pv}) :

$$I^I_{pv} = \frac{\Sigma\, Q_e P^I_e}{\Sigma\, Q_p P^I_p} \cdot 100 ; \tag{1.20}$$

— *în cazul calculului pe total, în valută națională* (*lei*) (I^I_{pt}) :

$$I^I_{pt} = \frac{C_{vd}(\Sigma\, Q_e P^I_e)}{C_{vd}(\Sigma\, Q_p P^I_p)} \cdot 100, \tag{1.21}$$

în care C_{vd} reprezintă cursul valutar al dolarului SUA.

În vederea determinării gradului de îndeplinire a planului de import din punct de vedere valoric la prețuri orientative (care nu sînt limită de contractare la extern) trebuie efectuată în prealabil recalcularea volumului valoric al importului în baza prețurilor unitare orientative în valută, pe baza formulelor :

— *în cazul recalculării volumului valoric în valută—dolari SUA—, pe produse* :

$$V^{IA}_{vr} = Q_e P^I_{p1} + Q_{e2} P^I_{p2} + \ldots + Q_{en} P^I_{pn} = \sum_{i=1}^{n} Q_e P^I_p ; \tag{1.22}$$

Scanned with OKEN Scanner

— *în cazul recalculării volumului total (în lei)* :

$$V^I_{ir} = C_{cd}(\Sigma\, Q_e P^I_p), \tag{1.23}$$

în care V^I_{er} reprezintă volumul valoric în valută al importului recalculat (dolari SUA) în baza cantităţilor de mărfuri efectiv realizate şi a preţurilor unitare orientative în valută (dolari SUA) ;

V^I_{ir} — volumul valoric total (în lei) recalculat în baza cantităţilor de mărfuri efectiv realizate, a preţurilor unitare orientative în valută şi a cursului valutar al dolarului SUA.

În baza recalculării volumului valoric al importului pe baza cantităţilor de mărfuri efectiv realizate şi a preţurilor unitare orientative în valută, se poate calcula gradul de îndeplinire a planului de import din punct de vedere valoric la preţuri orientative, pe baza formulelor :

— *în cazul calculului direct în valută* — dolari SUA — (I^I_{pr}) :

$$I^I_{pr} = \frac{\Sigma\, Q_e P^I_p}{\Sigma\, Q_p P^I_p} \cdot 100\,; \tag{1.24}$$

— *în cazul calculului pe total, în valută naţională (lei)* (I^I_{pt}) :

$$I^I_{pt} = \frac{C_{cd}(\Sigma\, Q_e P^I_p)}{C_{cd}(\Sigma\, Q_p P^I_p)} \cdot 100. \tag{1.25}$$

Această analiză poate fi adîncită pe produse, stabilind produsele pentru care nu se întrevede realizarea planului de import, astfel putîndu-se fundamenta măsurile necesare lichidării rămînerilor în urmă a realizării produselor din import.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL II

METODE DE FUNDAMENTARE ȘI DE ANALIZĂ A PREȚURILOR EXTERNE

Prețurile externe constituie pentru toți participanții la circuitul economic mondial o problemă deosebită. Aceasta derivă din faptul că obținerea de prețuri avantajoase, în cadrul activității de export și de import, este cel mai important factor de creștere și de măsurare a eficienței acestei activități.

Strategia competitivă prin preț este prin excelență o strategie a eficienței economice. În acest context, „obținerea unor prețuri avantajoase la exportul sau importul de mărfuri este un important jalon al eficienței activității de comerț exterior" [1].

Prețurile mărfurilor sînt indicii principali ai conjuncturii economiei mondiale: dinamica lor, schimbările trecătoare sau de durată reprezintă în fapt cel mai important indiciu al stării conjuncturii. Din această cauză, politica prețului capătă o însemnătate deosebită, încadrîndu-se ca egală în importanță cu aceea a politicii produsului, a studierii pieței, a promovării desfacerii de produse etc.

Obiectivele principale ale unei politici de prețuri în comerțul exterior sînt: acoperirea cheltuielilor de producție și asigurarea unui beneficiu corespunzător; rentabilizarea investițiilor în producția destinată exportului; competitivitatea ridicată; consolidarea cotelor pe piețele externe, sporirea lor prin extinderea debușeurilor existente sau prin cucerirea de noi debușeuri.

O politică de prețuri externe „trebuie să fie bine coordonată, astfel ca obiectivele sale să fie subordonate intereselor economiei naționale. Ea trebuie să fie, de asemenea, flexibilă prin strategiile pe care le folosește alternativ sau concomitent, ca și prin tacticile de desfășurare utilizate. În sfîrșit, politica de prețuri trebuie să aibă continuitate, pentru a conduce la o eficiență pe termen lung" [2].

2.1. Categoriile de prețuri externe, clasificate în funcție de modul în care se formează pe piața internațională

Cunoașterea și luarea în considerație a diverselor forme de prețuri practicate pe piața internațională, a formării și comparării lor reprezintă o condiție esențială pentru fundamentarea riguroasă a prețurilor externe.

[1] Al. Zamfir, C. I. Rapcea, *Strategia competitivității în comerțul internațional*, București, Edit. politică, 1976, p. 83.

[2] C. Florescu (coord.), *Marketing*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1981, p. 293.

Scanned with OKEN Scanner

Prețurile pe piețele externe se caracterizează printr-o mare varietate de forme și niveluri, precum și, în ultima vreme îndeosebi, printr-o mobilitate accentuată. Ele au ca element de referință prețul internațional (mondial) care, la rîndul său, are la bază valoarea internațională a mărfurilor, determinată de nivelul productivității muncii pe plan mondial. Mărimile medii ale acesteia, în principalele țări producătoare, formează o scară pe baza căreia se stabilește productivitatea medie internațională. Ca atare, prețul mondial nu se formează în funcție de valoarea producției dintr-o singură țară, ci are la bază valoarea medie internațională, supusă unor modificări sistematice sub efectul progresului tehnic. Un astfel de preț este considerat cel care se practică pe așa-zisele piețe caracteristice sau reprezentative.

Prețurile care se practică pe piețele externe se pot grupa, după modul în care se formează, în două mari categorii, și anume : prețuri negociate și prețuri rezultate din acorduri (înțelegeri).

În prima categorie — prețuri negociate — se cuprind prețurile care iau naștere ca rezultat al unor negocieri între parteneri, în forme diferite (directe sau indirecte), în anumite condiții de piață. Întrucît un astfel de preț reflectă conjunctura pieței, respectiv raportul dintre cerere și ofertă, el se numește și preț conjunctural. Cele mai frecvente variante ale unui astfel de preț sînt : prețurile de bursă, prețurile de licitație și prețurile de tranzacție.

Prețurile de bursă se practică în toate cazurile în care mărfurile sînt cotate la bursă, pe piața accesibilă din punct de vedere comercial (produse petroliere, cereale, zahăr, bumbac, ulei, cauciuc natural etc.).

Cotațiile sînt efective și nominale. Cotațiile efective se stabilesc pe baza tuturor tranzacțiilor încheiate într-o perioadă dată sau a tranzacțiilor selectate pentru caracterizarea situației pieței. Aceste cotații constituie baza prețului mondial la mărfurile de bursă și influențează sensibil și prețul altor mărfuri. Cotațiile nominale sînt prețurile mărfurilor care participă curent la bursă, pentru care, însă, nu s-au încheiat tranzacții din lipsă de cerere sau de ofertă, într-o perioadă de cel mult cîteva zile. Dacă un produs nu cotează o zi sau două se pornește de la ultimul nivel de încheiere al cotației. În cazul cînd perioada de inactivitate este mai îndelungată, pe lîngă ultimul nivel de închidere se ia în considerare și tendința manifestată la mărfuri similare care au cotat în acea perioadă.

Prețurile de licitație se stabilesc pentru anumite produse prin licitații organizate în cadrul unor centre comerciale tradiționale din diferite state sau de organizații autorizate de stat pentru vînzarea (exportul) mărfurilor de masă sau pentru cumpărarea (importul) instalațiilor complexe, a altor mașini sau pentru efectuarea unor lucrări de construcții-montaj.

Prețurile de vînzare la licitații pot fi formate după metoda prețului minim de strigare, preț care de regulă este stabilit de vînzător în colaborare cu societățile de licitație care cunosc mai bine tendințele pieței. Dacă este cunoscut temeinic raportul dintre cerere și ofertă, ei se înțeleg asupra unui preț minim la care vînzătorul este dispus să-și valorifice marfa. Dacă acest lucru nu este posibil, ei se înțeleg asupra unui preț maxim și îl desemnează ca preț de strigare.

A doua metodă de formare a prețului de vînzare la licitație este așa-numita metodă de scădere a prețului, care se aplică în cazul cînd prețul de strigare este maxim, acesta fiind redus pînă cînd unul dintre cumpărători sau intermediari își anunță oferta de preț : dacă prețul format convine vîn-

Scanned with OKEN Scanner

zătorului, atunci cel care a făcut prima ofertă de preț devine proprietarul mărfii. Dacă prețul oferit nu este corespunzător, sînt posibile două situații, și anume: fie că vînzătorul își retrage marfa, fie că se trece la formarea prețului de decontare a mărfii după prima metodă, cea a licitării.

Prețurile de tranzacție se stabilesc pe calea tratativelor, pentru fiecare marfă și operație în parte, fiind influențate de o serie de factori (cotații de bursă, volumul afacerilor, condițiile de livrare și de plată etc.). Acest preț se înscrie, ca regulă generală, în contractul comercial încheiat cu partenerul extern, atît pe unitatea de măsură a mărfii, cît și cu valoarea ei totală, exprimată în valuta convenită, denumită valuta tranzacției, spre deosebire de valuta în care se face plata, care se numește valuta de decontare. O variantă a prețurilor de tranzacție o constituie prețurile ajustate. Acestea sînt acele prețuri care sînt prevăzute în contractele comerciale cu clauza de a fi corectate în momentul livrării produsului, conform cotației de la bursă de la data livrării sau a dinamicii unor anumiți indici de prețuri (mai ales la utilaje), stabiliți în prealabil prin contracte. Aceste prețuri sînt folosite în perioade de mari oscilații de prețuri, atunci cînd principalul interesat în aceste vînzări-cumpărări întrevede o anumită previziune de modificare a prețului, care îi va fi mai favorabilă în viitor, decît la încheierea contractului extern.

În a doua categorie — *prețuri rezultate din acorduri* — se cuprind prețurile din diferitele înțelegeri prealabile, intervenite între firme sau chiar state (exportatoare sau importatoare), înțelegeri vizînd, de fapt, un ansamblu de operațiuni comerciale, desfășurate pe o anumită perioadă de timp. Dintre aceste tipuri de prețuri fac parte:

— *prețurile de acord*, practicate la unele produse în baza acordurilor intervenite între țările producătoare (exportatoare) și cele consumatoare (importatoare):

— *prețurile de cartel*, practicate de firmele reunite într-un cartel, vizînd — exclusiv sau alături de alte obiective — coordonarea activității în privința prețurilor utilizate;

— *prețurile de înțelegere*, convenite între firme concurente.

La tipurile de prețuri menționate mai sus — prețuri negociate sau rezultate din acorduri (înțelegeri) — trebuie adăugate și *prețurile de monopol*, pe care le practică companiile care dețin monopol sau poziții dominante pe anumite piețe. De asemenea, între metodele folosite pentru consolidarea pozițiilor pe o anumită piață se înscrie și utilizarea *prețurilor de evicțiune*. Practica evicțiunii este definită ca „reprezentînd acte de scurtă durată prin care o societate caută să elimine concurenții altfel decît prin eficacitatea sa, anume pentru a menține influența asupra unei piețe sau pentru penetrarea și consolidarea în continuare într-un spațiu determinat al desfacerilor de mărfuri" [3].

O asemenea tentativă se materializează în fixarea pentru cîtva timp a unor prețuri atît de scăzute încît concurenții existenți pe piață sînt obligați să abandoneze piața în cauză, iar alte firme care vor să pătrundă pe acea piață trebuie să renunțe, date fiind condițiile neprielnice întîmpinate. Asemenea prețuri se practică de firme comerciale care vor să cucerească o poziție comercială puternică pe piața în cauză astfel încît cîștigurile ulterioare (după încheierea perioadei de evicțiune) să fie îndestulătoare pentru a compensa reducerile de încasări din faza inițială.

[3] Radu Negrea, *Prețuri de evicțiune*, București, „Revista economică", nr. 45, 1989, p. 31.

Pluralitatea prețurilor practicate pe pieţele externe impune o documentare riguroasă care să se refere la formarea și modificarea fiecărei categorii de prețuri. În acest proces, informaţiile trebuie să delimiteze prețurile care sînt impuse de producători în cazurile în care anumiţi producători dețin cotele majoritare în exporturile mondiale, sau de consumatori, în situaţiile cînd piaţa este a consumatorilor.

2.2. Categoriile de prețuri externe, clasificate în funcţie de uzanţele internaţionale privind suportarea cheltuielilor de circulaţie

Mărfurile expediate de la vînzător trec în proprietatea cumpărătorului potrivit clauzelor prevăzute în contractele externe. Deplasarea fizică a mărfurilor de la producător la cumpărătorul extern necesită însă o serie de cheltuieli ocazionate de încărcarea și descărcarea mărfurilor, transportul lor de la furnizor la frontiera sau portul de încărcare și apoi pe parcursul extern (terestru, aerian sau maritim) pînă la beneficiarul străin. Toate aceste cheltuieli se suportă de vînzător sau cumpărător, potrivit condiţiilor de livrare sau de încărcare-descărcare prevăzute în contractele externe. Prețurile externe, în funcţie de condiţiile de livrare, sînt numeroase. Dintre acestea, menţionăm :

— prețul extern în condiţia de livrare FOB (*Free on board* = franco la bord);

— prețul extern în condiţia de livrare C and F (*Cost and freight* = cost și navlu);

— prețul extern în condiţia de livrare CIF (*Cost, insurance, freight* = cost, asigurare și navlu);

— prețul extern în condiţia de livrare *Freight or carriage paid to* ... (navlul sau frachtul plătit pînă la ... urmat de portul de destinaţie);

— prețul extern în condiţia de livrare *Ex ship* (franco navă, urmat de numele portului de destinaţie);

— prețul extern în condiţia de livrare *Ex quai* (franco cheu port de destinaţie) și altele.

Raportarea contractărilor și a realizărilor la export și import se face în prețuri FOB, indiferent de condiţia de livrare stabilită prin contractele externe. În această situaţie se impune aducerea prețurilor CIF sau C and F etc. la condiţia de livrare FOB. Această operaţie se realizează cu ajutorul următoarelor formule de calcul :

— *în cazul prețurilor CIF* :

$$P^E_{fob} = P^E_{cif} - (F + I); \tag{2.1}$$

— *în cazul prețurilor C and F* :

$$P^E_{fob} = P^E_{cf} - F, \tag{2.2}$$

în care P^E_{fob} reprezintă prețul extern în devize în condiţia de vînzare FOB;

P^E_{cif} — prețul extern în devize în condiţia de vînzare CIF;

P^E_{cf} — prețul extern în devize în condiţia de vînzare C and F;

F — navlul în devize sau taxele de transport în traficul internaţional de mărfuri pe căi ferate;

Scanned with OKEN Scanner

I — asigurarea în devize contra riscurilor în timpul transportului şi pînă la descărcarea mărfurilor.

În mod asemănător, şi preţurile în condiţia de livrare *Ex ship*, *Freight or carriage paid to*, *Ex quai*, se calculează în preţuri FOB prin scăderea cheltuielilor aferente parcursului extern.

Deşi calculul pare simplu, în practică sînt însă necesare o serie de date care să permită determinarea raportărilor în condiţia de vînzare FOB.

Determinarea primului element din formulă, *F*, respectiv a navlului sau taxelor de transport în traficul internaţional de mărfuri pe căi ferate, care se scad din preţul CIF sau C and F, ridică cele mai multe probleme, îndeosebi datorită faptului că documentele de încărcare şi expediere (duplicatul de fracht internaţional sau adeverinţa de expediţie, recipisa poştală, consonamentul maritim, fluvial sau aerian) sosesc la societăţile cu activitate de comerţ exterior înaintea deconturilor de cheltuieli de circulaţie pe parcurs extern. În această situaţie, mărimea absolută a navlului sau a taxelor de transport în traficul internaţional de mărfuri pe căi ferate se determină în trei variante, şi anume :

— cheltuielile efective de transport pe parcurs extern, stabilite în valori absolute, pe baza deconturilor transmise de societăţile prestatoare de servicii internaţionale ;

— cheltuielile previzibile de transport pe parcurs extern, stabilite pe baza nivelului mediu al navlului ;

— cheltuielile antecalculate de transport pe parcurs extern, stabilite pe bază de tarif sau cotaţii la bursele de navlu.

Din modul de determinare a cheltuielilor previzibile de transport pe parcurs extern şi de efectuare a antecalculului navlului şi al taxelor de transport în traficul internaţional de mărfuri pe căi ferate — cu o serie de particularităţi în cazul transporturilor combinate (cînd mărfurile sosesc pe calea apei şi-şi continuă drumul pe calea ferată şi invers)—rezultă că există, în majoritatea cazurilor, posibilitatea aproximării acestor cheltuieli care, în final, influenţează stabilirea corectă a preţului în condiţia de livrare FOB.

O problemă deosebită privind determinarea corectă a preţului FOB o constituie şi comisionul cuvenit reprezentanţilor străini sau societăţilor mixte cu participare română. Acest comision se stabileşte, de regulă, faţă de preţul de vînzare FOB al mărfii. Dar acest preţ se compune din două elemente : suma încasată efectiv de exportator şi comisionul cuvenit reprezentantului străin. Prin calcularea comisionului în raport cu preţul de vînzare FOB sînt influenţate negativ raportările la export şi, drept consecinţă, se deformează şi eficienţa mărfii exportate. Pentru înlăturarea acestui neajuns, comisionul trebuie calculat numai asupra sumei efectiv încasate de exportator. În acest scop, se pot folosi două metode, astfel :

— metoda preţului FOB net ;

— metoda recalculării procentului de comision.

Aplicarea în practică a acestor două metode se poate face folosind formulele de calcul :

— *în cazul metodei preţului FOB net* :

$$V_e^E = \frac{P_{fob}^E \cdot C}{100 + C}; \qquad (2.3)$$

— *în cazul metodei recalculării procentului de comision :*

$$V_c^E = P_{fob}^E \left(\frac{P_{fob}^E - C}{P_{fob}^E} \right) \cdot C, \qquad (2.4)$$

în care V_c^E reprezintă comisionul (în valoare absolută) în valută, cuvenit firmelor care intermediază unele vînzări ;

C — comisionul în valută stabilit în procente prin contractul de reprezentanţă.

2.3. Metode de fundamentare a preţurilor de export

Fundamentarea preţurilor de export este o cerinţă indispensabilă desfăşurării unei activităţi eficiente în comerţul exterior. În practica internaţională se folosesc „tehnici de fundamentare bazate pe costuri şi pe influenţa factorilor de piaţă care acţionează în formarea preţurilor prin luarea în considerare a presiunii cererii, a concurenţei şi a altor elemente, dintre care se detaşează natura şi caracteristicile produsului" [4].

Preţurile bazate pe costuri iau în considerare costurile totale de producţie la care se adaugă cheltuielile de desfacere şi o cotă de beneficiu. Astfel de preţuri externe nu pot coborî sub un anumit nivel de costuri, nivel denumit şi „punct critic". Strategiile aferente acestei orientări sînt diferenţiate, în funcţie de gradul de dezvoltare a ramurilor de producţie, de potenţialul pieţelor de desfacere şi de alţi factori. În general, ele „urmăresc să creeze premisele de care vor avea nevoie produsele exportate spre a fi competitive la un moment dat ; la rîndul lor, tacticile de preţuri urmăresc să fructifice în condiţii optime situaţiile de piaţă existente la un moment dat"[5]. Astfel, cînd producţia de export atinge anumiţi parametri de calitate, iar costurile de producţie se înscriu în niveluri raţionale, se pot elabora şi practica strategii de preţuri care pornesc de la aceste costuri, care devin fixe pentru toate pieţele, la care se adaugă marje variabile de beneficii, prime şi rabaturi, în funcţie de potenţialul fiecărei pieţe externe. Asemenea strategii (*cost—plus pricing strategy*) se pot practica în funcţie de seria de produse fabricate, marjele variabile urmînd să se extindă sau să se restrîngă după posibilităţile de desfacere.

Preţurile orientate pe baza cererii presupun evaluarea presiunii acesteia, în diversele ei forme. În această situaţie, preţurile vor fi diferenţiate în funcţie de capacitatea diferită de cumpărare a pieţelor externe, de versiunile produsului, de locul şi timpul desfacerii lui. În acest sens, este necesară cunoaşterea corelărilor dintre preţurile individuale în cadrul unui întreg grup de produse, preţuri care evoluează în proporţii diferite, dar se înscriu în aceeaşi tendinţă generală.

Preţurile de export, stabilite pe baza cererii, reflectă intensitatea acesteia, ceea ce înseamnă că o cerere ridicată conduce la preţuri mari, costurile de producţie fiind ignorate, cel puţin atît timp cît sînt acoperite de aceste preţuri. Elasticitatea diferită a cererii pe diferite pieţe determină posibilitatea obţinerii de preţuri ridicate pe unele pieţe şi mai scăzute pe

[4] V. Danciu, R. Ijdelea, *Fundamentarea preţurilor de export* (I), Bucureşti, „Revista economică", nr. 15, 1989, p. 24—25.

[5] C. Florescu (coord.), *op. cit.*, p. 293.

Scanned with OKEN Scanner

altele. De asemenea, strategia de preţuri diferenţiate poate fi determinată de barierele tarifare, contingentările, cheltuielile de tranzit sau capacitatea de vînzare a exportatorilor. Materiile prime sînt produsele tipice pentru care preţurile pe piaţă se fundamentează în funcţie de cerere.

Preţurile orientate în funcţie de concurenţă sînt cele mai des întîlnite în practica de comerţ exterior, fiind stabilite în funcţie de nivelul practicat de concurenţă la mărfurile similare. Această metodă constituie calea cea mai frecvent utilizată de stabilire a preţurilor produselor de export. Deci, exportatorii trebuie să ţină seamă de nivelul preţurilor la produsele similare ale principalilor competitori, corelînd preţurile proprii cu acestea, fără a se mai referi la costurile de producţie sau la cerere, sprijinindu-se pe prezumţia că nivelul mediu de preţuri al pieţei reprezintă o bază rezonabilă de acoperire a costurilor.

Determinarea preţurilor pe baza nivelului practicat de concurenţă ridică problema comparabilităţii produselor proprii cu cele ale concurenţei. Dintre tehnicile utilizate pe plan internaţional, în acest scop, se remarcă prin frecvenţă determinarea preţului de export pe baza preţului pe tonă realizat de concurenţă dacă produsele sînt foarte apropiate sub aspectul parametrilor tehnici şi economici şi stabilirea preţului propriu în funcţie de parametrii tehnici şi funcţionali ai produselor concurente. Paralela între produsele proprii şi cele concurente se poate face în toate situaţiile în care se dispune de informaţiile necesare privind parametrii comparabili. Totuşi, este greu să se găsească întotdeauna produse identice, în două ţări diferite, chiar dacă ele îndeplinesc aceeaşi funcţie. În plus, apare şi problema comparabilităţii în timp, ca urmare a modificării nivelului tehnic sau de calitate, ale aceluiaşi produs, într-o cadenţă diferită de la o ţară la alta. În vederea rezolvării acestei probleme, pe plan mondial, există tendinţa unificării standardelor, care în afară de faptul că ar facilita adîncirea relaţiilor de cooperare şi specializare în producţia de bunuri materiale, ar înlesni, totodată, şi corelarea judicioasă a preţurilor de comerţ exterior cu parametrii tehnico-economici.

Metodele de corelare a preţurilor cu parametrii tehnico-economici se aplică în cadrul grupelor şi subgrupelor de produse de aceeaşi categorie tehnică, precum şi pentru determinarea preţurilor la produsele noi, pornind de la preţurile produselor vechi de acelaşi gen.

Condiţiile care să facă posibilă corelarea constau în :

— selecţionarea unui produs sau sortiment etalon, care să fie un produs standard sau reprezentativ ;

— echivalarea caracteristicilor tehnice ale produsului etalon cu coeficientul de 100: în funcţie de parametrii lor tehnici ; celelalte produse din aceeaşi categorie tehnică vor fi notate cu coeficienţi variabili peste sau sub 100 ;

— aplicarea metodei adecvate de corelare.

Dintre metodele de corelare, menţionăm pe aceea a funcţiilor raţionale. Pentru folosirea acestei metode, se impune cunoaşterea parametrilor tehnici reprezentativi şi determinarea dependenţei valorii de întrebuinţare faţă de aceşti parametri prin intermediul unei funcţii. Formula generală de calcul se prezintă astfel [6] :

$$P = f(x, y, z, \ldots, n), \tag{2.5}$$

[6] Ion Stoian, Constantin Fota, Gheorghe Ilinca, Aurel Berea, *Tehnica tranzacţiilor de comerţ exterior*, Craiova, „Scrisul românesc", 1987, p. 374.

Scanned with OKEN Scanner

în care P reprezintă prețul;
f — funcția sau legea de legătură;
$x, y, z, \ldots, n$ — parametrii tehnici.

Metoda funcțiilor raționale se poate folosi în două variante, determinate de complexitatea tehnică a produselor, și anume:

— metoda proporționalității simple, în ipoteza în care comparația tehnică dintre produse se face prin utilizarea unui singur parametru esențial;

— metoda proporționalității multiple, în ipoteza în care produsele sînt caracterizate prin mai mulți parametri tehnici.

În funcție de natura și caracteristicile produsului, reliefăm particularitățile de fundamentare a prețului extern pentru materii prime, mașini și utilaje și instalații complexe.

a) *Prețul materiilor prime* se fundamentează ținînd seama de parametrii fiecărui produs. În funcție de parametrii de bază ai produsului analizat, se urmăresc diferențele calitative și modificările prețurilor la bursele de mărfuri sau alte piețe caracteristice și, în concordanță cu aceste variații, se evaluează nivelul de preț al produsului propriu. La materii prime (și la unele mașini sau utilaje cu grad redus de prelucrare unde un singur parametru caracterizează produsul ca importanță corespunzătoare în valoarea de întrebuințare a acestuia) se folosește metoda prețului specific, care constă în calcularea prețului unitar în raport cu parametrul de bază. Relația de calcul se bazează pe principiul proporționalității simple [7]:

$$P_r = P_e\left(1 + \frac{N_n - N_e}{N_e}\right), \tag{2.6}$$

în care P_r reprezintă prețul sortimentului (produsului) urmărit;
P_e — prețul sortimentului (produsului) reprezentativ;
N_n — parametrul sortimentului (produsului) urmărit;
N_e — parametrul sortimentului (produsului) reprezentativ.

b) *Prețurile mașinilor și utilajelor* se fundamentează în principal pe baza comparării caracteristicilor tehnice și funcționale care dau valoarea de întrebuințare a produselor proprii cu cele ale produselor concurente. În urma analizei, se stabilesc diferențele existente între mărfuri și, pe această bază, este fundamentat prețul de export al produsului propriu. Metoda care compară parametrii tehnici și funcționali ai mai multor produse este cunoscută sub denumirea de *tehnica analizei produsului* [8]. Această metodă se bazează pe conceptele analizei valorii, caracteristica metodei fiind raportarea prețului direct la acele proprietăți ale oricărui produs pentru care cumpărătorul este dispus să plătească un anumit preț. Metodologia impune în mod obligatoriu două cerințe: stabilirea parametrilor reprezentativi și a tehnicii de calcul.

Prima cerință — *stabilirea parametrilor reprezentativi* — poate fi satisfăcută prin luarea în considerare: *a*) a tuturor parametrilor pentru toate produsele analizate; *b*) a tuturor parametrilor produsului propriu și ai unui produs concurent care se situează la cel mai înalt nivel; *c*) a unuia sau a cîtorva parametri, considerați cei mai importanți pentru performanțele și nivelul tehnico-funcțional al produselor luate în calcul.

[7] *Ibidem*, p. 374.
[8] V. Danciu, R. Ijdelea, *Fundamentarea prețurilor de export* (II), București, „Revista economică", nr. 16, 1989, p. 20—21.

Scanned with OKEN Scanner

A doua cerință — *stabilirea tehnicii de calcul* — se referă la două variante : metoda coeficientului tehnic de corecție și metoda prețului specific.

Metoda coeficientului tehnic de corecție nuanțează corect diferențele dintre produse, conferind realism analizei și concluziilor. Pe baza coeficienților de corecție tehnică, se stabilesc diferențele procentuale între produsul propriu și celelalte produse analizate, urmînd ca exportatorul să efectueze corecturile necesare prețului pentru produsul său. Astfel, în situația comparării produsului propriu (P_p) cu un singur produs concurent (P_c), iar parametrii produselor respective sînt A, B, C, D, E, se pot calcula diferențele luînd în considerare datele din tabelul 2.1 [9].

Tabelul 2.1

Valorile parametrilor tehnici și ale diferențelor comparative a două produse concurente

Parametrul	Produsul concurent (P_c)	Produsul propriu (P_p)	Diferența (%)	Ponderea parametrului (%)	Diferența ponderată (%)
A	10 000	10 800	+ 8,0	0,30	+2,4
B	18	15	−16,6	0,20	−3,3
C	10	8	−20,0	0,25	−2,5
D	85	100	+17,6	0,10	+1,7
E	12	15	+25,0	0,15	+3,0
Coeficient de corecție			+17,0	1,00	+1,3

Media aritmetică a diferențelor este în favoarea produsului propriu. Drept urmare, diferența dintre cele două produse (17,0% și respectiv 1,3%) poate să orienteze spre stabilirea unui preț corespunzător mai mare pentru produsul propriu.

Metoda prețului specific se folosește, de regulă, pentru fundamentarea prețului la utilaje cu grad redus de prelucrare, în prețul cărora materiile prime și materialele dețin o pondere deosebită. Metoda are drept criteriu raportarea prețului unitar la un parametru de bază al utilajului (greutate, putere, viteză, debit, productivitate etc.). Pentru utilaje cu grad mai mare de tehnicitate, la determinarea prețului (P_1) se poate utiliza formula Fischer, care ia în considerare prețul unui utilaj similar (P_2) și parametrul tehnic de bază al fiecărui produs (N_1 — pentru produsul propriu și N_2 — pentru produsul similar). Formula de calcul devine [10]:

$$\frac{P_1}{P_2} = \left(\frac{N_1}{N_2}\right)^n, \tag{2.7}$$

în care n reprezintă un coeficient de corecție cu valoare cuprinsă între 0,6 și 0,7.

Fundamentarea prețurilor la mașini și utilaje se poate face și printr-o variantă a metodei proporționalității multiple, denumită metoda regresiei liniare multiple, a cărei formulă este [11]:

$$P = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \ldots + b_nx_n, \tag{2.8}$$

[9] *Ibidem*, p. 20.

[10] Alexandru Puiu (coord.), *Conducerea, tehnica și eficiența comerțului exterior*, București, Edit. științifică și enciclopedică, 1989, p. 296.

[11] Ion Stoian, Constantin Fota, Gheorghe Ilinca, Aurel Berea, *op. cit.*, p. 377.

Scanned with OKEN Scanner

în care P reprezintă prețul calculat;

$a_1, b_1, \ldots, b_n$ — constante reprezentînd prețuri;

$x_1, x_2, \ldots, x_n$ — parametri funcționali.

Metoda comparării mașinilor și utilajelor în funcție de caracteristicile tehnice și funcționale este larg folosită pentru fundamentarea prețurilor, dar eficacitatea ei depinde de: tehnicile de analiză folosite; selectarea celor mai semnificativi parametri; informarea corectă și cuprinzătoare asupra produselor reprezentative pentru piețele externe, a parametrilor de bază ale mașinilor și utilajelor respective.

c) *Prețurile instalațiilor complexe* se fundamentează fie pe baza dimensiunilor, fie pe baza performanțelor. În ambele cazuri, instalațiile sînt împărțite pe componente în funcție de gradul lor de competitivitate. Prețul pe fiecare subansamblu este calculat prin corelarea lui cu dimensiunile sale, respectiv, performanțele, iar suma prețurilor parțiale ponderate cu greutatea specifică a fiecărui subansamblu formează prețul total, relația de calcul putînd avea forma [12]:

$$P_t = \sum_{i}^{n} q \cdot P_s, \tag{2.9}$$

în care P_t reprezintă prețul total al instalației;

n — numărul componentului ($i = 1, 2, \ldots, n$);

q — ponderea fiecărei componente;

P_s — prețul componentei (subansamblului).

Fundamentarea prețurilor, îndeosebi la produsele industriale, cu deosebiri mari de specificație cum sînt mașinile, utilajele, instalațiile complexe etc., se realizează folosind și analiza de regresie, bazată pe ipoteza că deosebirile de prețuri pot fi evaluate prin caracteristici diferențiate ale produselor respective. În astfel de cazuri, formula matematică de calcul a regresiei poate fi ecuația liniară semilogaritmică, invers logaritmică sau dublu logaritmică [13]. Aceste tehnici fac posibilă compararea unei varietăți mult mai largi de prețuri pentru produse complicate, ajungîndu-se în final la stabilirea mai corectă a unui preț de export pe bază de concurență.

În majoritatea cazurilor, nivelul prețului extern se poate abate în anumite limite de la nivelul prețului mondial, datorită diferiților factori, unii stipulați în mod expres și condiționat de un anumit avantaj pe care îl solicită unul din parteneri, sau a altor cauze necunoscute. Acest indice de valorificare a prețului pieței mondiale se poate calcula potrivit formulei [14]:

$$I_{(t,j)} = \frac{P_e}{P_m}, \tag{2.10}$$

în care $I_{(t,j)}$ reprezintă indicele de valorificare a prețului pieței mondiale;

P_e — prețul efectiv extern;

P_m — prețul mondial.

Fundamentarea realistă a prețurilor de export cere să se țină seamă de elementele care dau un preț comparabil cu prețurile de pe piața

[12] Alexandru Puiu (coord.), *op. cit.*, p. 298.

[13] A. Zamfir, *Marketing, conjunctura și prospectarea piețelor internaționale*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1974, p. 133.

[14] Mircea Bulgaru, *Statistica ramurilor neindustriale*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1982, p. 364.

Scanned with OKEN Scanner

externă. Această necesitate se impune în cursul a două procese distincte, și anume :

— în procesul de determinare a prețurilor externe orientative, cînd se iau în considerare prețurile limită din perioada de bază, prețurile efective realizate pe o perioadă anterioară, inclusiv cele din contractele încheiate în contul anului pentru care se stabilesc prețurile, tendințele conjuncturale estimate pentru perioada de plan și efectele măsurilor de îmbunătățire a producției și comercializării ;

— în procesul de stabilire a prețului de ofertă și negociere, fază în care se efectuează în mod obligatoriu comparația de preț cu prețurile concurenței.

În procesul de comercializare, informațiile de preț constituie o condiție esențială pentru fundamentarea prețului : orice aproximare sau insuficiență de informații limitează posibilitățile de încheiere a unor tranzacții la prețuri avantajoase și de valorificare a mărfurilor destinate exportului.

2.4. Tehnici de contracarare a riscurilor de preț în relațiile comerciale externe

Instabilitatea prețurilor internaționale generează riscuri atît pentru exportatori, cît și pentru importatori : cu cît durata dintre negocierea prețului și semnarea contractului comercial extern, pe de o parte, și plata contravalorii mărfurilor, pe de altă parte, este mai mare, cu atît și riscurile sînt mai mari și mai multe.

Riscul de preț poate fi determinat de o serie de factori, cum sînt :

— creșterea costurilor de producție în perioada execuției, livrării mărfurilor și încasării contravalorii, ceea ce conduce la reducerea beneficiului în valută, scontat în momentul contractării, dacă nu este întrevăzută sporirea acestor costuri și adoptate măsurile asiguratorii ;

— creșterea prețului materiei prime de bază încorporate în produsul exportat, ceea ce face posibilă obținerea aportului valutar scontat prin exportul direct al acesteia, fără a mai efectua prelucrarea și a mai suporta cheltuielile de prelucrare ;

— erodarea puterii de cumpărare a monedei ce urmează a se încasa după un an, doi sau mai mulți ani (în funcție de termenul de plată, mai ales la mașini și utilaje, care se vînd, de regulă, pe credit) ca preț al mărfurilor exportate anterior.

Riscurile de preț se pot analiza și contracara prin două metode :

a) Introducerea unei marje asiguratorii în preț prin care prețul negociat și prevăzut în contractul extern include deja riscul de preț ;

b) Includerea în contractul extern a unor clauze de revizuire (ajustare) a prețurilor [15].

Prima metodă — *includerea în prețul ofertei și contractului extern a unei marje asiguratorii* — se utilizează cînd exportul se încasează la o dată mai îndepărtată, marja calculîndu-se pe baza principiului factorului de actualizare pentru a se asigura echivalența sumelor ce se vor încasa în viitor cu cheltuielile efectuate în prezent. Astfel de situații se ivesc mai ales la echipamentele industriale (mașini, utilaje, instalații complexe etc.) care se contractează pe credit, rambursabile pe diferite termene, cu dobînzi

[15] Constantin Enescu, *Eficiența comerțului exterior și cooperării economice internaționale*, București, Edit. Academiei, 1985, p. 102—106.

Scanned with OKEN Scanner

care variază de la piață la piață și într-o formă diversificată. Pentru ca prețurile să fie eficiente la vînzările cu termen lung de plată este necesar ca, în calcul, pe lîngă prețurile mondiale la data negocierii, să fie luați în considerare și o serie de factori care influențează direct eficiența economică a exportului. Dintre acești factori, menționăm coeficientul anual de eroziune a capitalului, ca urmare a deprecierilor valutare (rata inflației), precum și numărul de ani în intervalul cărora nu se încasează rata de rambursare a creditelor, perioadă în care exportatorul suportă unele cheltuieli provocate de finanțarea producției. De multe ori, în calcul trebuie să se ia și diferența de dobîndă, dacă cea din contract este mai mică (ca urmare a unor acorduri guvernamentale) față de cea practicată pe piața valutară caracteristică.

În funcție de intensitatea cu care factorii menționați influențează prețul actual, de ofertare în condiții de plată imediată, trebuie întreprinse calcule și măsuri pentru ca prețul să fie corectat pentru a nu se pierde din eficiența scontată. Această operație este cunoscută sub numele de actualizarea prețurilor, pentru a asigura echivalența sumelor încasate în viitor cu cheltuielile efectuate în prezent.

Actualizarea prețurilor, în ipoteza că plata se face la data livrării, se realizează aplicînd formula :

$$P_e = \left(1 + \frac{d}{100}\right)^n \cdot P_a, \qquad (2.11)$$

în care P_e reprezintă prețul echivalent care are în vedere, în primul rînd, evoluția deprecierii monetare, respectiv eroziunea capitalului ;

1 — unitatea monetară actuală ;

d — coeficientul anual de eroziune, prin deprecierile valutare ;

n — numărul de ani de la data contractării pînă la termenul de livrare ;

P_a — prețul la data negocierii, de ofertare în condiții de plată imediată.

Actualizarea prețurilor, în ipoteza că plata se face pe credit, cu plata unui avans la data livrării, se realizează aplicînd formula :

$$V = \left[\left(1 + \frac{d}{100}\right)^n - 1\right] \cdot C, \qquad (2.12)$$

în care V reprezintă valoarea aferentă creditului acordat care urmează a fi adăugată prețului actual pentru a se obține echivalența cu prețul de plată la scadență ;

d — coeficientul anual de eroziune, plus diferența de dobîndă prevăzută în contract, ca urmare a unor acorduri guvernamentale, față de cea practicată pe piața valutară caracteristică ;

C — valoarea creditului acordat, mai puțin avansul.

A doua metodă — *includerea în contractul extern a unor clauze de revizuire sau de ajustare a prețurilor* — se realizează prin prevederea în contractele externe a unor formule de calcul cum ar fi : formula generală elaborată de Comisia economică ONU pentru Europa ; formula de corectare a prețului cu un indice al prețului ; formula ratei medii de creștere a prețului produsului comercializat.

Scanned with OKEN Scanner

Formula generală elaborată de Comisia economică ONU pentru Europa, uzitată în cadrul contractelor care au ca obiect exportul de instalaţii complexe, se aplică în condiţiile în care partenerii convin asupra structurii preţului, respectiv a ponderii şi nivelurilor costurilor la materie primă, energie şi retribuţie. Această formulă se prezintă astfel :

$$P_1 = \frac{P_0}{100}\left(a + b\,\frac{M_1}{M_0} + c\,\frac{S_1}{S_0}\right), \qquad (2.13)$$

în care a, b, c reprezintă procentul (admis în mod forfetar) elementelor particulare (a — parte fixă a costurilor constatate, b — materii prime şi materiale, c — salarii, inclusiv asigurări sociale) cuprinse în preţul iniţial, a căror sumă este egală ($a + b + c$) cu 100 ;

P_0 — preţul produsului înscris în contract la data contractării ;
P_1 — preţul revizuit, care devine preţ final de facturare ;
M_0 — costurile materiilor prime şi materialelor la data contractării ;
M_1 — costurile materiilor prime şi materialelor la data livrării ;
S_0 — salariile la data contractării ;
S_1 — salariile la data livrării.

Formula de corectare a preţului cu un indice al preţului este simplă şi se aplică la costul materiei prime sau alt element de cost (semifabricate) încorporat în produs. Indicele se calculează ca un raport între preţul în momentul încasării contravalorii mărfurilor şi preţul în momentul negocierii preţului şi semnării contractului extern de export, astfel :

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100, \qquad (2.14)$$

în care I_p reprezintă indicele preţului ;

P_1 — preţul materiei prime sau al semifabricatului în momentul încasării ;

P_0 — preţul materiei prime sau al semifabricatului la data încheierii contractului extern.

Actualizarea preţurilor în această ipoteză se face aplicînd formula :

$$P_{cf} = \frac{P_0}{100} \cdot I_p, \qquad (2.15)$$

în care P_{cf} reprezintă preţul efectiv încasat după aplicarea clauzei de actualizare a preţului corectat cu indicele de erodare al preţului.

Aplicarea acestei formule implică convenirea apriori de către parteneri a cel puţin trei cerinţe :

a) Elementul material din costul mărfii ce face obiectul actualizării, respectiv materii prime de bază, semifabricate, energie etc., care deţin ponderea principală în valoarea mărfii tranzacţionate ;

b) Bursa caracteristică sau piaţa specifică unde se face cotarea elementului material (materia primă, energia etc.) ;

c) Publicaţia care va fi sursa de informaţie pentru stabilirea preţului de plătit la scadenţa creditului.

Scanned with OKEN Scanner

Formula ratei medii de creștere a prețului produsului comercializat exprimă ritmul de escaladare a prețului (*re*) și se determină aplicînd formula :

$$P_{cf} = P_0 (1 + re)^n. \qquad (2.16)$$

Prețul este fix în decursul unui an, dar se majorează automat în al doilea an, în al treilea an, pînă la *n* ani, importante fiind dimensionarea corectă a ratei anuale de escaladare a prețurilor și prognozarea acestei rate în viitorii ani, întrucît această rată rămîne fixă pe întreaga durată a contractului extern.

Utilizarea clauzelor de revizuire a prețurilor trebuie făcută rațional, pe baza unor aprecieri fundamentate din punct de vedere științific, privind atît sensul de evoluție a prețurilor și ritmul acestei evoluții, cît și poziția din care se judecă riscul : exportator sau importator. Dacă sensul prețurilor este de creștere, atunci pentru exportator este acută includerea în contractele externe a clauzelor de revizuire a prețurilor, în timp ce importatorul poate să le evite. Dacă tendința este de descreștere a prețului, situația este inversă : exportatorul va încerca să le evite și importatorul să le includă în contractele externe.

În prezent, în relațiile economice internaționale, partenerii folosesc cu prioritate *formula de consolidare a prețurilor prin marfă* în cazul cooperării în două faze :

a) livrarea de echipamente și utilaje pe credit ;

b) rambursarea creditului în produse.

Această formă de cooperare folosită sub denumirea de formula românească a cooperării industriale (deoarece a fost pusă, documentată și susținută pe plan internațional de delegații și reprezentanții țării noastre) constă în aceea că una din părți livrează pe credit mașini, instalații și utilaje necesare construcției unui obiectiv industrial sau agrar, unor instalații portuare etc., creditul urmînd a fi rambursat în cote-părți din producția respectivului obiectiv sau în alte produse și servicii de proveniență națională.

Clauza de consolidare a prețurilor prin marfă constă în precizarea expresă a prețurilor pe baza cărora se vor efectua schimburile reciproce, scopul fiind determinarea exactă a cantităților de mărfuri ce se vor livra de parteneri în condițiile menținerii aceluiași raport de preț pe toată durata contractului. În acest caz, se urmărește ca exportul de utilaje, instalații complexe etc. să fie corelat cu cantitățile bine determinate de materii prime de importanță economică deosebită (sau alte produse) necesare economiei naționale. Prin această clauză, exportatorul urmărește consolidarea puterii de cumpărare a exportului față de riscul creșterii prețurilor la alte mărfuri. Aceste mărfuri pot fi denumite mărfuri-etalon și sînt alese de exportator, fie ținînd seama de faptul că prețul lor are o tendință de stabilitate, fie pentru că mărfurile respective reprezintă interes pentru el și vrea să fie sigur că la scadență va putea să achiziționeze o cantitate bine determinată din acele mărfuri. În această variantă, formula de calcul este următoarea :

$$Q = \frac{V}{P_u}, \qquad (2.17)$$

în care Q reprezintă cantitatea de marfă pentru rambursarea creditului ;

V — suma creditului de furnizor ;

Scanned with OKEN Scanner

P_u — prețul unitar din momentul semnării contractului, al produsului pe care cumpărătorul s-a angajat să-l livreze în contul rambursării creditului.

Pe baza unei asemenea clauze, furnizorul va evita pierderile determinate de escaladarea prețurilor, deoarece, independent de evoluția prețului respectiv, el va primi cantitatea de mărfuri corespunzătoare prețului din momentul încheierii contractului extern.

2.5. Indicii de analiză a modului în care se valorifică o marfă la export sau se cumpără din import

Prețul mărfii reprezintă elementul central în jurul căruia se concentrează negocierile dintre parteneri. Datorită acestui fapt, prețul mărfii se supune întotdeauna unei analize multilaterale, atît în faza de pregătire a negocierilor și în timpul tratativelor, cît și în timpul derulării contractului de vînzare-cumpărare. Această analiză se realizează din trei puncte de vedere, și anume:

— prin prisma dinamicii prețurilor practicate la export, respectiv import;

— din perspectiva prețurilor internaționale sau a prețurilor practicate de alte firme pe diferite piețe caracteristice;

— prin prisma încadrării operațiilor de export sau de import în indicatorii de eficiență.

Analiza prețurilor în fazele menționate este esențială, deoarece eficiența comerțului exterior depinde de prețurile la care sînt vîndute produsele țării pe piețele externe, precum și de prețurile la care se cumpără produsele străine, în condițiile conjuncturii mondiale.

Pentru a urmări modul în care se valorifică o marfă la export sau se cumpără din import și a se determina în ce măsură s-a ales piața cea mai avantajoasă, analizarea prețurilor pentru mărfuri se realizează cu ajutorul următorilor indici: indicele teritorial/marfă exportată sau marfă importată și indicele teritorial operativ.

Indicele teritorial/marfă exportată se determină pentru compararea prețurilor dintre o piață-etalon și alte piețe, dintre două sau mai multe piețe, dintre prețul unei anumite piețe și prețul mondial, în scopul examinării operațiilor comerciale realizate prin prisma calității, în vederea alegerii pieței optime sub raportul prețului ca debușeu.

Formula de calcul este:

$$I_{tk}^{E} = \frac{\Sigma\, Q_{uk}^{E} \cdot P_{utk}^{E}}{\Sigma\, Q_{uk}^{E} \cdot P_{mk}^{E}} \cdot 100, \qquad (2.18)$$

în care I_{tk}^{E} reprezintă indicele teritorial/marfă exportată;

Q_{uk}^{E} — cantitatea de marfă k exportată pe piața u, în unități naturale;

P_{utk}^{E} — prețul unitar extern al tranzacției de export pentru marfa k pe piața u;

P_{mk}^{E} — prețul mondial pentru o unitate din marfa k.

Dar prețuri mondiale există numai pentru puține produse. Pe exportatori îi interesează însă să determine în ce măsură prețul oferit sau realizat este mai mare sau mai mic decît cel ce se poate obține pe piața respectivă.

Scanned with OKEN Scanner

În consecinţă, trebuie folosit cu precădere în calculele de eficienţă preţul extern obtenabil. În această variantă, formula de calcul devine :

$$I^E_{tk} = \frac{\Sigma\, Q^E_{uk} \cdot P^E_{utk}}{\Sigma Q^E_{uk} \cdot P^E_{uok}} \cdot 100, \qquad (2.19)$$

în care P^E_{uok} reprezintă preţul extern obtenabil pentru o unitate din marfa k pe piaţa u.

Prima variantă este util să fie folosită atunci cînd se apreciază rentabilitatea unei operaţii de export faţă de un preţ mondial, faţă de un preţ mediu de export obtenabil sau faţă de media preţurilor plătite în valută convertibilă de un număr de importatori reprezentativi, în perioada în care s-a încheiat sau urmează să se încheie tranzacţia respectivă.

A doua variantă este util să fie folosită atunci cînd se apreciază rentabilitatea unei operaţii de export faţă de preţurile de ofertă ale concurenţilor străini dintre două sau mai multe pieţe de desfacere sau mai multe firme concurente de pe aceeaşi piaţă de desfacere.

Indicele teritorial pentru export se poate calcula în funcţie de: *a*) preţul extern de ofertă; *b*) preţul extern al tranzacţiei. Compararea se face între aceste preţuri şi preţurile mondiale pentru respectivele mărfuri la export, rezultînd coeficienţi pentru fiecare piaţă în parte, optimul la export fiind 100 sau peste 100.

Utilizarea indicelui teritorial pentru export sau pentru import face parte integrantă din preambulul optimizării comerţului exterior. Pentru a fi într-adevăr util, se impune folosirea acestuia în alegerea, din seriile comparate, a celor mai avantajoase preţuri, respectiv mai mari la export şi mai mici la import. În acest scop, este necesară o documentaţie de preţuri, care se poate realiza din cererile de ofertă, din contractele încheiate recent, din cotaţiile de bursă pentru produsele de serie, din preţurile de tranzacţie care oscilează împrejurul cotaţiilor de bursă, în conformitate cu tendinţele pieţei sau preţurile stabilite în cadrul licitaţiilor.

Prezentăm sistemul de calcul pentru o marfă standard de exportat, cu posibilităţi de contractare pe 5 pieţe de desfacere. În acest scop, redăm elementele de calcul din tabelul 2.2.

Tabelul 2.2

Elementele de calcul pentru determinarea indicelui teritorial pentru export

Piaţa de desfacere	Preţ obtenabil	Preţ mondial (cotaţie de bursă)
U1	2 200	2 200
U2	1 920	2 200
U3	2 040	2 200
U4	2 320	2 200
U5	2 080	2 200

Din raportarea preţului obtenabil la preţul mondial existent în aceeaşi perioadă, rezultă indici diferiţi ce pot fi aşezaţi într-o serie descrescîndă, astfel :

U4		105,4
U1		100,0
U5	— faţă de preţul mondial	94,5
U3		92,7
U2		87,2

Concluzia este că cea mai avantajoasă piaţă este U4, iar cea mai nefavorabilă U2. Prin prisma acestui criteriu de selecţie a ofertelor, se poate analiza un mare număr de materii prime, respectiv produse de bază şi chiar anumite semifabricate, cu ajutorul cotaţiilor de bursă, al preţurilor

Scanned with OKEN Scanner

la licitații, al prețurilor de cumpărare din contracte etc., oferind o bună orientare în alegerea pieților de desfacere și realizarea de prețuri competitive.

Indicele teritorial/marfă importată se calculează pe baza formulei:

$$I_{tk}^{I} = \frac{\Sigma\, Q_{uk}^{I} \cdot P_{utk}^{I}}{\Sigma\, Q_{uk}^{I} \cdot P_{mk}^{I}} \cdot 100, \qquad (2.20)$$

în care I_{tk}^{I} reprezintă indicele teritorial/marfă importată;

Q_{uk}^{I} — cantitatea de marfă k importată de pe piața u, în unități naturale;

P_{utk}^{I} — prețul extern unitar al tranzacției de import pentru marfa k pe piața u;

P_{mk}^{I} — prețul mondial pentru aceeași marfă.

Ca și la export, indicele teritorial pentru import se poate calcula în funcție de: prețul extern realizat al tranzacției; prețul de plan orientativ de import; prețul extern de ofertă. Compararea se face între aceste prețuri și prețurile mondiale, rezultînd coeficienți diferiți pentru fiecare piață în parte, optimul la import fiind mai mic decît 100.

Indicele teritorial operativ se calculează separat pentru export sau pentru import, aplicînd formula [16]:

$$I_{to}^{x(m)} = \frac{q_r \cdot p_r}{q_r \cdot p_m} \cdot 100, \qquad (2.21)$$

în care q_r reprezintă cantitatea livrată sau importată;

p_r — prețul realizat;

p_m — prețul mondial pentru aceeași marfă la aceeași dată.

Indicii teritoriali operativi pentru o marfă standard exportată în 5 țări diferite, la valori medii unitare diferite și în cantități diferite, în comparație cu indicii teritoriali operativi pentru o altă marfă standard, în cantități diferite și la valori medii unitare diferite, în unități monetare convenționale, se pot obține pe baza elementelor din tabelul 2.3.

Tabelul 2.3

Elementele de calcul pentru determinarea indicelui teritorial operativ pentru export și import

Țara	Export		Import	
	p_r	p_m	p_r	p_m
T1	970	990	560	570
T2	990	980	560	570
T3	960	970	580	600
T4	980	980	570	580
T5	990	990	560	570

Coeficienții rezultați pentru fiecare țară parteneră în parte se așează în serie descrescîndă la export și crescîndă la import, optimul fiind 100 sau peste 100 pentru export și mai mic decît 100 pentru import, după cum urmează:

$\left(\frac{p_r}{p_m}\right) \cdot 100$

T2	101,0	T2	98,3
T5	100,0	T1	98,3
T4	100,0	T3	98,2
T3	98,9	T4	98,2
T1	98,0	T5	96,6

[16] T. Cristureanu, I. Ivănescu, I. Negura și G. Stolanovici, *Sistemul informațional și calculul statistico-economic în comerțul exterior*, București, Edit. științifică, 1974, p. 148.

Scanned with OKEN Scanner

Concluzia este că la un preţ bun s-a exportat în ţara T2 şi la cel mai scăzut preţ s-a importat din ţara T5. Pe baza acestei analize se aleg preţurile optime : competitive la export şi convenabile la import.

2.6. Indicii generali şi specifici ai preţurilor internaţionale

În domeniul preţurilor internaţionale, un rol important au indicii preţurilor. Ei permit urmărirea dinamicii preţurilor internaţionale, oferind posibilităţi de cunoaştere a tendinţelor pieţei mondiale. Indicii de preţ au ca element comun forma lor agregată, ca indici medii de grup cu ponderi fixă [17]. Indicii individuali sînt ponderaţi cu cota de participaţie a fiecărei mărfi la volumul valoric global al comerţului cu produsele în cauză, în anul de bază [18]. Pentru stabilirea indicilor individuali, se iau în considerare cotaţiile la închiderea burselor, preţurile de tranzacţie ale centrelor comerciale consacrate, preţurile de listă de export, preţurile de adjudecare la licitaţii internaţionale, preţurile principalilor producători, preţurile de desfacere cu ridicata în ţări mari consumatoare, preţurile medii de tranzacţie pe pieţele caracteristice etc.

Indicele individual al preţului (i^p) se foloseşte atunci cînd se compară două preţuri efectiv contractate (p_1 şi p_0) ale unei mărfi absolut identice, determinîndu-se pe baza relaţiei :

$$i^p = \frac{p_1}{p_0}, \tag{2.22}$$

În cazul unei varietăţi sortimentale, apare o colectivitate eterogenă de mărfuri, formată dintr-o mulţime de preţuri, cu o „valoare medie unitară". În metodologia statistică a ONU, această valoare medie este denumită indicele valorii medii unitare (*Unit Value Index*) şi se determină pe baza relaţiei[19] :

$$I^p = \frac{\Sigma v_1}{\Sigma \frac{1}{i_p} \cdot v_1}, \tag{2.23}$$

în care I^p reprezintă indicele valorii medii unitare ;

v_1 — contravaloarea lotului ;

i^p — indicele individual al preţului.

Indicii preţurilor internaţionale sînt însă, de regulă, indici de grup ai preţurilor cu ponderi fixe din perioada de bază. Aceşti indici medii ede grup ai preţurilor internaţionale se pot calcula în două variante, şi anum :

— pornind de la mărfurile şi preţurile din perioada de bază [20] :

$$I_p = \frac{\Sigma i^p \cdot q_0 \cdot p_0}{\Sigma q_0 \cdot p_0}; \tag{2.24}$$

[17] Mihai Korka, *Statistica comerţului exterior*, Bucureşti, Academia de Studii Economice, 1977, capitolul V.

[18] Alexandru Puiu (coord.), *op. cit.*, p. 287.

[19] Tudor Baron, Mihai Korka, Maria Bădiţă, Eugen Pecican, *Statistica teoretică şi economică*, Bucureşti, Academia de Studii Economice, 1989, p. 281.

[20] Mircea Bulgaru, *op. cit.*, p. 365.

Scanned with OKEN Scanner

— pornind de la volumul valoric global al comerțului [21] :

$$I_p = \Sigma i^p \cdot \frac{v_0}{\Sigma v_0}, \qquad (2.25)$$

în care I_p reprezintă indicii medii de grup ai prețurilor internaționale calculați de instituții specializate pentru a oferi o caracterizare generală a tendinței pieței internaționale ;

i^p — indicele individual al prețurilor ;
$q_0 p_0$ — mărfurile și prețurile din perioadele de bază ;
v_0 — volumul valoric global al comerțului.

Există două categorii de indici ai prețurilor internaționale, și anume : indici generali ai prețurilor internaționale, care se calculează de ONU și indici generali ai prețurilor internaționale, calculați de diferite țări, potrivit intereselor directe ale acestora.

Din prima categorie fac parte :

— Indici de prețuri ONU la materii prime (*Prices Index of Primary Commodities*) care se calculează trimestrial pe baza prețurilor de export FOB la produsele de bază, avînd ca an de referință 1970 ;

— Indicii de prețuri ONU la produse finite (*Prices Value Index of Manufactured Goods Exports*), care sînt obținuți ca indici ai valorii medii unitare a exportului de produse finite din diferite țări ale lumii și care acoperă peste 85 la sută din exportul mondial de produse finite.

Din a doua grupă fac parte :

— Indicele Reuter (*Commodity Index*), specific pieței engleze, care se calculează la 17 materii prime care se importă de Marea Britanie ;

— Indicele Moody *(Index of Staple Commodities)*, specific pieței nord-americane, care se calculează zilnic la 15 produse de bază exportate de SUA ;

— Indicele HWWA *(Hamburghischer Weltwirtchaftschiches Archiv)* al prețurilor mondiale pentru alimente și materii prime, calculat zilnic în Germania, care cuprinde 47 de materii prime reprezentînd aproximativ 90 din comerțul mondial cu astfel de produse ;

— Indicele sintetic IEM (Institutul de Economie Mondială) al prețurilor internaționale al produselor de bază, specific nomenclatorului de export-import al țării noastre. Indicele se stabilește pentru un grup de 55 produse de bază cu un grad de reprezentativitate de circa 80 la sută din totalul exportului și circa 70 la sută din totalul importului de mărfuri realizat de țara noastră. Se calculează un indice general și trei subindici pentru : *a*) produse alimentare ; *b*) combustibili și *c*) materii prime industriale. În cadrul acestor grupe se urmărește și evoluția prețurilor la principalele categorii de produse.

Indicii generali și specifici ai prețurilor internaționale au o valoare documentară, caracterizînd trendul prețurilor la grupele de mărfuri pentru care se calculează, dînd o orientare generală asupra zonelor și perioadelor optime de comercializare a mărfurilor.

[21] Tudor Baron, Mihai Korka, Maria Bădiță, Eugen Pecican, *op. cit.*, p. 283.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL III

INDICATORII DE ANALIZĂ A RENTABILITĂȚII ȘI EFICIENȚEI EXPORTULUI DE MĂRFURI

Sporirea producției pentru export în condiții de rentabilitate și eficiență reprezintă problema fundamentală a unei economii de piață. Obținerea de efecte directe și imediate, precum și indirecte, cu implicații mai îndepărtate, în perspectivă, în economie, din exporturi ofensive, constituie în prezent și viitor cheia de boltă pentru participarea în condiții de rentabilitate și eficiență la circuitul internațional de valori.

3.1. Eficiența și rentabilitatea comerțului exterior

Eficiența comerțului exterior este o latură a eficienței economiei naționale, care exprimă raportul dintre rezultatele (efectele) obținute și cheltuielile (eforturile) ocazionate de desfășurarea operațiilor comerciale și de cooperare cu străinătatea. La definirea eficienței comerțului exterior, o cerință esențială este aceea a definirii efectelor acestora asupra economiei naționale, ele fiind multiple și interdependente. După natura lor, acestea pot fi economice (valorice, materiale și propagate) și neeconomice (sociale și politice).

Efectele valorice sînt cele care, în ultimă instanță, se exprimă în mod direct și imediat, sub forma diferențelor dintre încasări și plăți, în avantajele valorice absolute, comparative sau relative, ce rezultă din activitatea de export-import și de cooperare, ca urmare a diferențelor ce există între productivitatea muncii naționale și a celei internaționale.

Efectele materiale se referă, de regulă, la caracterizarea efectelor economice sub aspectul valorilor de întrebuințare pentru economia națională, al măsurii în care ele satisfac, cantitativ și calitativ, anumite nevoi ale economiei naționale, factor hotărîtor pentru configurația economică și socială, pentru crearea, menținerea și dezvoltarea unei structuri economice moderne, pentru progresul societății.

Efectele propagate sînt cele indirecte, cu implicații mai îndepărtate, în perspectivă, a căror cuantificare se limitează, de regulă, la aprecieri orientative. Acestea se concretizează în efecte indirecte ce apar ca urmare a caracterului multilateral al interdependenței ce se creează în procesul de reproducție și care se manifestă într-un lanț de acțiuni succesive de antrenare a structurii economiei naționale. Efectele indirecte, de antrenare sau propagate în economie, vizează aportul comerțului exterior la introducerea progresului tehnic, la valorificarea superioară a resurselor materiale,

Scanned with OKEN Scanner

la facilitarea mutaţiilor structurale ale producţiei materiale în favoarea ramurilor de bază ale economiei naţionale, la optimizarea mărimii capacităţilor de producţie şi la folosirea raţională a acestora, la îmbunătăţirea condiţiilor de muncă sau de deservire mai completă şi mai variată a populaţiei cu bunuri de consum.

Efectele economice (valorice, materiale şi propagate) exprimă în esenţă contribuţia comerţului exterior şi a cooperării internaţionale la dezvoltarea forţelor de producţie, la creşterea productivităţii muncii sociale, la accelerarea reproducţiei şi la ridicarea nivelului de trai.

Efectele neeconomice pot fi sociale sau politice şi, deşi nu se pot cuantifica, exprimă o influenţă pozitivă, cu consecinţe infinite şi complexe, multidirecţionale asupra economiei naţionale. La această caracterizare se are în vedere şi faptul că dezvoltarea relaţiilor comerciale şi de cooperare cu alte state are o influenţă favorabilă asupra creşterii prestigiului ţării pe arena mondială.

Una din premisele determinării eficienţei economice a comerţului exterior, ca parte integrantă a acesteia, o constituie rentabilitatea, care cuprinde numai avantajele valorice ale schimbului internaţional de mărfuri.

Facem astfel o distincţie între noţiunea de eficienţă şi cea de rentabilitate a comerţului exterior din următoarele considerente :

— eficienţa economică este determinată, în primul rînd, de condiţiile de producţie ; rentabilitatea, deşi are un conţinut economic mai restrîns, este determinată şi de condiţiile conjuncturale ale pieţei, reflectînd numai rezultatele operaţiilor de schimb ;

— sfera de cuprindere a eficienţei este mult mai largă, ea obligînd efectul economic total al comerţului exterior, direct sau indirect, imediat sau în perspectivă ; rentabilitatea evidenţiază numai efectele directe şi imediate, înregistrate pe măsura efectuării operaţiilor de schimb ;

— eficienţa stă la baza determinării economiei de muncă socială, reliefînd în acelaşi timp contribuţia comerţului exterior la accelerarea ritmului de dezvoltare economică ; rentabilitatea evidenţiază aportul comerţului exterior sub aspectul financiar-valutar, respectiv modificarea produsului social şi venitului naţional, atît în forma lor materială, cît şi în formă bănească, ce poate rezulta din schimbul internaţional de mărfuri ;

— rentabilitatea poate fi determinată cantitativ şi sub formă valorică, putînd astfel să se urmărească mai concret modul ei de realizare, în timp ce celelalte forme de manifestare (materiale, sociale, politice etc.) a influenţei favorabile (dezvoltarea forţelor de muncă, ridicarea nivelului tehnic, reducerea costurilor producţiei industriale, creşterea productivităţii muncii, folosirea mai completă a capacităţilor de producţie, ridicarea nivelului de trai etc.) a comerţului exterior asupra economiei naţionale nu se pot însuma.

Din aceste motive, ne asociem părerii economiştilor[1] care consideră că „eficienţa economică a comerţului exterior" este o noţiune cu un conţinut mai bogat decît cea de „rentabilitate", aceasta din urmă fiind o componentă, o latură a primei.

Rentabilitatea are marele avantaj că poate fi determinată relativ simplu, fiind deci un indicator posibil de folosit în activitatea practică. Calculele despre rentabilitate, deşi nu înfăţişează totalitatea aspectelor

[1] Vezi în acest sens C. V. Băloiu, *Criterii de determinare a eficienţei economice a comerţului exterior*, Bucureşti, Edit. Academiei, 1967 ; Ion Stoian, Alexandru Puiu, Anica Moţiu, *Tehnica operaţiunilor de comerţ exterior*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică, 1973.

Scanned with OKEN Scanner

rezultate din legăturile multidirecționale ale comerțului exterior, răspund totuși cîtorva cerințe foarte importante, astfel :

— arată eforturile pe care întreprinderile le fac pentru producerea mărfurilor importate în schimbul celor exportate, precum și produsele care aduc un volum de valută, comparativ cu cheltuielile efectuate, și care, pe această bază, urmează să fie ordonate cu precădere la export ;

— reflectă oscilațiile prețurilor în timp și spațiu, strădania unităților cu activitate de comerț exterior de a valorifica cît mai avantajos produsele exportate și, în ultimă analiză, volumul profitului obținut ;

— scot în relief modalitatea de acoperire a cheltuielilor din veniturile proprii de către întreprinderea producătoare exportatoare (privată, publică, mixtă), indiferent de ramura în care activează.

În concluzie, rentabilitatea exprimă măsura în care sînt valorificate elementele participante la activitatea economică. De aceea, rentabilitatea este, adesea, considerată ca expresie a eficienței economice a comerțului exterior. De fapt, rentabilitatea comerțului exterior nu este sinonimă cu eficiența economică a comerțului exterior ; ea nu epuizează întregul conținut și sfera amplă a eficienței economice a comerțului exterior și aceasta cu atît mai puțin cu cît ne ridicăm de la produs la unitatea economică, la ramură și la nivelul economiei naționale. În schimb, rentabilitatea comerțului exterior pune în evidență una din cele mai edificatoare laturi ale eficienței comerțului exterior, și anume, ne arată că exportul sau importul unui produs se soldează cu profit, ea „poate fi considerată indicatorul care asigură o mai bună ordonare a produselor la export din punctul de vedere al rezultatelor financiar-valutare" [2].

Criteriul de bază (unic) al eficienței comerțului exterior îl constituie economisirea muncii sociale. Date fiind însă particularitățile comerțului exterior, acest criteriu își îndeplinește funcțiile în cadrul procesului de ansamblu al reproducției lărgite prin contactul cu alte economii naționale. Datorită acestui fapt, comerțul exterior contribuie în două feluri la economisirea muncii sociale : direct și indirect. Contribuția directă a comerțului exterior la economisirea muncii sociale se realizează atît prin export-import, cît și prin cooperare. Contribuția indirectă a relațiilor economice externe la economisirea muncii sociale, se realizează prin efectele indirecte, propagate în economie, ca urmare a aducerii din import, prin canalele comerțului exterior, a unor unelte de muncă moderne, materii prime, utilaje și tehnologii, licențe, *know-how* și alte mijloace de producție necesare economiei naționale, cu parametri tehnico-funcționali și economici ce imprimă progresului tehnic un caracter accelerat, care revoluționează producția materială, industria, agricultura, transporturile etc. Aceasta presupune obținerea celor mai bune rezultate cu cheltuieli minime de muncă socială, asigurarea maximului de eficiență economică.

Contribuția directă și indirectă la economisirea muncii sociale este nemijlocită și mijlocită. Economisirea nemijlocită de muncă socială are loc prin operațiile de export, atunci cînd o țară sau un exportator dispun de condiții de producție superioare mediei mondiale și au astfel posibilitatea valorificării produselor proprii pe piețele externe la prețuri mai mari decît costurile naționale de producție și desfacere. Economisirea mijlocită de muncă socială are loc prin operațiile de import efectuate din sursele în valută create prin produsele exportate.

[2] I. Craiu, *Probleme ale rentabilității și eficienței economice a comerțului exterior*, în „Finanțe și credit", nr. 3, 1965, p. 15.

Scanned with OKEN Scanner

Determinarea eficienței comerțului exterior este posibilă prin măsurarea individuală a fiecărui efect în parte, direct și imediat, pe de o parte, și indirect și de perspectivă, pe de altă parte. În acest proces se manifestă o simultaneitate de efecte : de natură valorică, respectiv cantitativă, care reprezintă economia (sau pierderea) de muncă socială națională, și de natură materială, respectiv calitativă, care constau în efectuarea unor substituiri de valori de întrebuințare conform disponibilităților și necesităților de consum productiv și individual al economiei naționale. Prin urmare, în acest proces se confruntă două valori — valoarea și valoarea de întrebuințare — rezultate din faptul că schimbul de mărfuri pe piața externă este, în esență, un schimb de muncă sub cele două aspecte ale sale : munca abstractă și munca concretă. Dublul caracter al muncii întruchipate în marfă conduce, în cazul operațiilor de export-import și de cooperare, la realizarea simultană a două procese economice : schimb de valori intrinseci ale mărfurilor și, respectiv, schimb de valori de întrebuințare.

3.2. Calculul și analiza diferențelor favorabile și nefavorabile la export

Schimbul de valori naționale, intrinseci, este un proces de ordin cantitativ din care se obține economie de muncă socială națională. În cazul exportului, efectul direct și imediat se produce atunci cînd o țară dispune de condiții de producție superioare medici mondiale, înțelegînd prin aceasta utilaje perfecționate, tehnologii avansate, consumuri specifice reduse, productivitate a muncii ridicată etc. În acest fel, țara respectivă are posibilitatea valorificării produselor proprii pe piețele externe la prețuri mai mari decît costurile de producție și de desfacere naționale, în condițiile respectării principiului de echivalență a schimbului. Se realizează astfel o „economie nemijlocită de muncă socială, al cărei nivel depinde de ponderea pe care o dețin produsele cu valoare națională mai mică decît cea internațională în totalul schimburilor comerciale ale țării"[3].

Economia de muncă socială (sau pierderea de muncă socială) națională care poate rezulta din exportul de mărfuri se face pe baza comparării muncii sociale naționale încorporate în marfa care formează obiectul tranzacției de export, reflectată în prețul complet de export (P_{ce}) și rezultatele obținute din exportul produsului respectiv, concretizate în valoarea externă (V^{E}_{rde}) calculată la cursul valutar (în lei) în vigoare (C_v). Concret, economia sau pierderea de muncă-socială se determină astfel :

— în cazul economiei de muncă socială (E_e) :

$$E_e = (Q_k \cdot P^{E}_{rdk}) - (Q_k \cdot P_{cek}); \qquad (3.1)$$

— în cazul pierderii de muncă socială (P_e) :

$$P_e = (Q_k \cdot P_{cek}) - (Q_k \cdot P^{E}_{rdk}), \qquad (3.2)$$

în care P_{cek} reprezintă prețul complet unitar pentru produsul k exportat;

[3] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *Eficiența economică a comerțului exterior*, București, Edit. politică, 1976, p. 46.

Scanned with OKEN Scanner

P^E_{rak} — prețul extern unitar în condiția de livrare FOB, exprimat în dolari SUA ;

Q_k — cantitatea mărfii exportate.

Pe baza acestui principiu, pierderile de muncă socială, în țările cu economie de piață, se acoperă de stat prin subvențiile de export. Acestea constau în sprijinul financiar acordat exportatorilor de către autoritățile unei țări, sprijin care se concretizează în acoperirea de la buget a diferențelor negative dintre prețurile de producție interne și prețurile internaționale [4]. Pentru acordarea subvențiilor, selectiv, la produsele prevăzute a fi subvenționate de stat, se analizează diferențele pozitive (favorabile) sau negative (nefavorabile). Diferența se face între valoarea externă în valută a mărfii (transformată în valuta națională la cursul valutar în vigoare) și valoarea efectivă în valuta națională reflectată în prețul complet de export constituit pe baza prețurilor și tarifelor legale.

Diferențele favorabile intervin atunci cînd prețul complet de export este mai mic decît prețul extern în condiția de vînzare FOB (transformat în valuta națională pe baza cursului valutar în vigoare), iar diferențele negative (subvențiile) intervin în situația inversă, cînd prețul complet de export este mai mare decît prețul extern în condiția de vînzare FOB, transformat în valuta națională la cursul valutar în vigoare.

Diferențele pozitive sau negative se determină aplicînd formulele de calcul :

— în cazul diferențelor pozitive, la export (D^E_{fk}) :

$$D^E_{fk} = (V^E_{vk} \cdot C_v) - P_{cet}; \qquad (3.3)$$

— în cazul diferențelor negative, la export (D^E_{nk}) :

$$D^E_{nk} = P_{cet} - (V^E_{vk} \cdot C_v), \qquad (3.4)$$

în care V^E_{vk} reprezintă valoarea externă efectivă în valută în condiția de vînzare FOB a mărfii k exportată ;

P_{cet} — prețul complet de export în condiția de vînzare FOB, a mărfii exportate ;

C_v — cursul valutar în vigoare al valutei respective (dolar SUA, franc elvețian, liră sterlină etc.).

Subvențiile se acordă de la bugetul public național, în mod temporar, regiilor autonome și societăților comerciale, pentru materiile prime din industria extractivă stabilite de guvern și pentru produsele și serviciile importante pentru populație din țară sau din import, în conformitate cu programul privind protecția socială [5]. Subvențiile sînt stabilite pe unitatea de produs, în condiții de parametri tehnici și calitativi acceptați de beneficiari, potrivit normelor metodologice emise în acest scop. Aceste subvenții vor fi eliminate treptat, pînă la sfîrșitul anului 1993, asigurîndu-se concomitent noi măsuri de protecție socială pentru categoriile de populație cu venituri mici [6].

[4] G.A.T.T., *Instruments de base et documents divers*, vol. IV, *Text de l'Accord Général*, Geneva, 1969, p. 27—28.

[5] *Hotărîrea Guvernului nr. 464 din 5 iulie 1991 cu privire la reglementarea regimului prefurilor, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul III, nr. 158, 26 iulie 1991, p. 4.

[6] *Hotărîrea Guvernului nr. 776 din 13 noiembrie 1991, cu privire la regimul prefurilor și tarifelor, în condițiile unificării cursurilor de schimb ale leului, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul III, nr. 237, 25 noiembrie 1991, p. 7.

Scanned with OKEN Scanner

3.3. Analiza operativă a rentabilității și eficienței exportului de mărfuri

Exportul trebuie realizat în condiții de rentabilitate și de eficiență. Aceste imperative sînt condiționate de necesitatea valorificării superioare a resurselor materiale și umane pe piața externă, care să antreneze sporirea încasărilor valutare acut necesare în scopul procurării din import a materiilor prime principale, solicitate de industrie, și a bunurilor de consum pentru satisfacerea nevoilor populației.

Evidențierea operativă — în cursul derulării activității de export — a rentabilității și eficienței operațiilor de export se realizează cu ajutorul unui sistem de indicatori, grupați astfel :

— indicatorii rentabilității financiar-valutare, în care se încadrează cursul de revenire și cursul de revenire al aportului net valutar ;

— indicatorii eficienței, în care se încadrează aportul net în valută și gradul de valorificare al manoperei.

1. *Cursul de revenire* exprimă „raportul dintre sumele cheltuite cu producția și desfacerea mărfurilor exportate și cantitatea de valută primită în schimbul mărfurilor exportate” [7]. Acest indicator este calculat după formula :

$$C_{re}^{E} = \frac{P_{ce}}{V_{rde}^{E}} = \frac{Q_k(P_{pl} + C_s + C_a + T_i)}{Q_k \cdot P_{rde}^{E}} \qquad (3.5)$$

în care C_{re}^{E} reprezintă cursul de revenire la export, rezultat la prețul în valută obtenabil ;

P_{ce} — prețul complet de export ;

V_{rde}^{E} — valoarea externă, în condiția de livrare FOB, exprimată în dolari SUA ;

P_{pl} — prețul cu ridicata al mărfii destinate exportului ;

C_s — cheltuielile speciale de export ;

C_a — cheltuielile de ambalaj neincluse în prețul cu ridicata ;

T_i — cheltuielile de circulație pe parcurs intern ;

Q_k — cantitatea mărfii exportate.

Cursul de revenire la export va fi cu atît mai favorabil, cu cît rezultatul este mai mic. În condițiile liberalizării prețurilor cursurile de revenire pe produse sau grupe de produse servesc la determinarea gradului de rentabilitate a produselor exportate și la aprecierea acestuia în dinamică, precum și față de cursurile de revenire orientative prevăzute la produsele de bază pentru perioada curentă. Putînd fi relativ ușor de determinat, pentru mărfuri individuale, grupe de mărfuri sau întregul export, datele pot servi la luarea unor măsuri operative cu privire la ordonarea produselor la export, în funcție de cursul lor de revenire. De asemenea, cursul de revenire al unui produs, obținut pe o anumită piață, comparat cu cel obținut pe altă piață, pentru același produs, este concludent și în ce privește alegerea piețelor de desfacere.

2. *Cursul de revenire al aportului net valutar* (C_{rav}^{E}) reflectă modul cum se valorifică la export costurile interne (cheltuielile secțiilor de fabricație, salariile directe și cheltuielile generale ale întreprinderii), altele decît cele

[7] T. Grigore, I. Savu, C. V. Băloiu, C. Rădulescu, *Indicatori de determinare a rentabilității exportului*, în *Eficiența economică a comerțului exterior*, București, Edit. Academiei, 1967, p. 97.

Scanned with OKEN Scanner

materiale luate în calcul la determinarea aportului net în valută al produsului de export.

Acest indicator trebuie să se determine pentru toate produsele din nomenclatorul de export, în care se calculează aportul net valutar, pentru a se lărgi sfera de analiză a eficienței, mai ales în cazul produselor care au în conținutul lor, într-o proporție însemnată, materii prime din import sau exportabile, energie și combustibili sau al celor cu un grad de prelucrare ridicat.

Formula de calcul a acestui indicator este :

$$C^E_{rav} = \frac{P_{ce} - C^E_{mi}}{P^E_{rde} - C^E_{me}}, \qquad (3.6)$$

în care C^E_{rav} reprezintă cursul de revenire al aportului net valutar ;

P_{ce} — prețul complet de export, format din prețul cu ridicata, cheltuielile suplimentare de export, inclusiv ambalajele speciale și cheltuielile de circulație pe parcurs intern ;

P^E_{rde} — prețul extern exprimat în dolari SUA în condiția de livrare FOB ;

C^E_{mi} — cheltuielile materiale în moneda națională (lei) privind materiile prime și materialele din țară și din import, combustibilii, amortizarea, ambalajul, cheltuielile speciale de export și partea de energie și combustibil din cheltuielile secțiilor de fabricație ;

C^E_{me} — idem, exprimate în dolari SUA.

Numărătorul fracției reprezintă diferența dintre prețul complet de export al mărfii contractate la extern sau exportate și prețul materiilor prime, materialelor , combustibilului, energiei electrice, amortizării etc., din import sau indigene, însă exportabile, exprimate în unități monetare interne (lei) ; numitorul fracției reprezintă diferența dintre prețul extern al mărfii și cel al materiilor prime, materialelor, energiei, combustibilului, amortizării etc., din import sau indigene, însă exportabile, evaluate în dolari SUA.

Cursul de revenire al aportului net valutar trebuie să tindă să fie mai mic decît cursul de revenire al produsului respectiv și se poate determina pe diferite trepte de prelucrare, indicînd pe care treaptă de prelucrare este rentabil exportul unui produs.

Avantajul acestui indicator constă în faptul că exprimă efectul valutar al muncii naționale, arătînd ce cantitate de muncă națională a fost necesar să se cheltuiască pentru obținerea unei unități valutare străine. Prin comparație cu cursul de revenire se pot identifica cauzele care au influențat creșterea lui, inclusiv datorită unor cheltuieli ridicate cu manopera. În această situație, condiția esențială este perfecționarea mecanismului care să ducă la promovarea progresului științific și tehnic, astfel încît să predomine la export acele produse care au încorporat mult progres tehnic și științific într-un sortiment diversificat și cu un nivel calitativ înalt. De asemenea, extinderea exporturilor de produse, reînnoite la intervale de timp cît mai scurte, este o condiție de asigurare a competitivității pe piața mondială. În acest scop, trebuie total schimbat comportamentul producătorului, astfel încît să fie permanent receptiv la cerințele de extindere a progresului tehnic și științific, dezvoltînd, totodată, și acele servicii bazate pe progresul tehnic și, în special, bazate pe munca de cercetare, precum și

Scanned with OKEN Scanner

exportul de cunoştinţe ştiinţifice : documentaţii, licenţe, invenţii şi inovaţii, asistenţă tehnică şi ştiinţifică etc.

3. *Aportul net valutar* reprezintă valoarea nou creată exprimată în valută şi realizată prin activitatea de comerţ exterior. Altfel spus, aportul net valutar reprezintă partea din preţul extern ce se realizează la exportul unui produs peste valoarea în valută a materiilor prime şi materialelor în valută, a materiilor prime şi materialelor din ţară şi din import, a combustibililor, amortizării, ambalajelor, a cheltuielilor speciale de export şi partea de energie şi de combustibil din cheltuielile secţiilor de fabricaţie. Prin acest indicator se poate aprecia nivelul eficienţei exportului în raport direct cu tendinţele preţurilor externe de pe piaţa internaţională.

Aportul net valutar (A^E_{nv}) se calculează ca diferenţă dintre preţul extern (P^E_{rde}) şi cheltuielile materiale (C^E_{me}) încorporate în produsul exportat, după formula :

$$A^E_{nv} = P^E_{rde} - C^E_{me}. \tag{3.7}$$

Formula de calcul este simplă. În practică, calculele sînt complicate, fiind necesare o serie de analize, îndeosebi pentru evaluarea în devize a cheltuielilor materiale încorporate în produsul exportat.

Evaluarea în valută a cheltuielilor materiale se poate face pe bază de calculaţii analitice, întocmite pentru fiecare produs de export pe baza :

— consumurilor specifice aferente fiecărui produs şi a cheltuielilor (în lei) ce compun preţul complet de export ;

— preţurilor externe unitare în valută pentru materiile prime şi materiale din ţară sau din import, combustibilii, energia, amortizarea, ambalajul, cheltuielile speciale de export şi partea de energie şi de combustibil din cheltuielile secţiilor de fabricaţie.

Preţurile externe unitare în valută ale elementelor materiale este necesar să fie cele efective, actuale, din import sau obţinute la export, practicate pe piaţa internaţională, exprimate în dolari SUA. Aceste preţuri trebuie adaptate în funcţie de tendinţele de pe piaţa internaţională.

Cheltuielile cu munca vie, precum şi alte cheltuieli (impozite, taxe, cheltuieli pentru introducerea tehnicii noi, cheltuieli privind reparaţiile şi întreţinerea utilajelor) se evaluează la cursul mediu realizat la exportul din ramura sau subramura respectivă în anul precedent.

Aportul net valutar poate fi exprimat şi în mărime relativă (K^E_{av}), ca raport între aportul net valutar în mărime absolută şi preţul extern în condiţia de livrare FOB, după formula :

$$K^E_{av} = \frac{P^E_{rde} - C^E_{me}}{P^E_{rde}} \cdot 100. \tag{3.8}$$

Produsul este cu atît mai eficient, cu cît aportul net valutar în mărime absolută şi în mărime relativă este mai ridicat.

În consecinţă, aportul net valutar constituie indicatorul de bază, în funcţie de care se hotărăşte exportul, astfel încît acesta să nu fie în detrimentul producătorului.

Folosirea aportului net valutar se impune atît în cadrul ofertării produsului la export şi al luării deciziei de export, cît şi în faza organizării producţiei pentru export, în documentaţiile tehnico-economice ale noilor investiţii, pentru a se asigura orientarea activităţii de export în direcţiile în

Scanned with OKEN Scanner

care se obține eficiența cea mai bună, chiar și în cazul produselor cu un grad de prelucrare mai redus.

Pentru determinarea corectă a aportului net valutar, agenții economici cu activitate de comerț exterior trebuie să acționeze pentru constituirea unor bănci corespunzătoare de date cu privire la prețurile practicate pe piețele caracteristice de mărfuri, din diverse zone geografice și țări partenere. Aceste documentații, evidențe tehnico-operative complete și clare, privind evoluția prețurilor mondiale vor permite — pe lîngă evaluarea elementelor materiale încorporate în produse — și adoptarea de strategii comerciale optime vizînd contractarea exportului și importului la prețurile externe cele mai avantajoase.

O problemă aparte o constituie aportul valutar la hectar (A^E_{vh}), care exprimă valoarea nou creată în valută ce se obține la un hectar cultivat cu un anumit produs agricol. Acest indicator se calculează ca diferență între prețul extern în valută al producției realizate pe hectar ($Q_r \cdot P^E_{rde}$) și cheltuielile materiale (C_m) necesare realizării producției, privind semințele, îngrășămintele, pesticidele, combustibilii și amortizarea mașinilor agricole, calculate la prețuri mondiale, exprimate în dolari SUA, conform formulei :

$$A_{vh} = (Q_r \cdot P^E_{rde}) - C_m. \tag{3.9}$$

În mod similar, se calculează aportul net în valută pentru tona de cereale sau alte produse agricole, atît pentru ordonarea produselor agricole la export, în funcție de valorificarea superioară a acestor produse, cît și în vederea creării posibilităților de realizare a acelor culturi la care se obține, pentru recolta la un hectar, un volum de devize convertibile mai mare pe piața externă, comparativ cu alte culturi care necesită aceleași condiții pedoclimatice.

Interpretarea individuală a indicatorului aport net în valută la hectar pe culturi ridică probleme, întrucît nu există un sistem de referință pentru a se califica dacă aportul net în valută la hectar al unei culturi determinate este avantajos sau nu. Pentru completarea semnificațiilor oferite de aportul net în valută la hectar s-a propus utilizarea indicelui privind gradul de valorificare a resurselor interne [8]. Apreciem că acesta rezolvă problema sistemului de referință, calculîndu-se pe baza formulei :

$$I_{ur} = \frac{\bar{Q}_n \cdot P_{en}}{\bar{Q}_r \cdot P_r} \cdot 100, \tag{3.10}$$

în care I_{ur} reprezintă indicele gradului de valorificare a resurselor interne ;

$\bar{Q}_n$ — producția națională medie la hectar pentru cultura x ;

P_{en} — prețul extern obținut la comercializarea produsului x ;

$\bar{Q}_r$ — producția medie la hectar în regiunea geografică externă reprezentativă, luată ca bază de comparație ;

P_r — prețul reprezentativ de comercializare pe piața internațională a produsului respectiv.

Analiza eficienței exportului de produse agricole prin prisma acestui indicator indică trei situații distincte :

[8] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *op. cit.*, p. 111.

Scanned with OKEN Scanner

— cînd $I_{ur} > 100$, rezultă că exportul culturii respective este avantajos, aducînd un aport valutar net maxim la hectar, gradul de valorificare a resurselor interne fiind mai mare decît cel al zonei geografice de referinţă ;

— cînd $I_{ur} = 100$, rezultă că exportul culturii respective se află la limita inferioară a optimului, gradul de folosire a resurselor interne situîndu-se la nivelul zonei geografice de referinţă ;

— cînd $I_{ur} < 100$, rezultă că exportul culturii respective este neavantajos, datorită nefolosirii depline a resurselor interne, în cazul produsului analizat impunîndu-se măsuri pentru folosirea completă a acestora, care să asigure o producţie la hectar superioară şi preţuri externe la nivelul preţurilor internaţionale reprezentative.

Utilizarea acestui indicator nou de analiză a eficienţei economice a comerţului exterior este oportună, întrucît reflectă valenţe nelimitate în acest domeniu, dintre care relevăm :

a) Nivelul relativ al cîştigului sau al pierderii, datorită diferenţei algebrice (δ) dintre $I_{ur} - 100$, indicînd nivelul relativ al cîştigului, cînd $I_{ur} > 100$, sau al pierderii, cînd $I_{ur} < 100$, ca o consecinţă a utilizării sau, respectiv, a neutilizării complete a resurselor interne ;

b) Nivelul absolut (Δ) al cîştigului sau al pierderii, obţinut prin înmulţirea nivelului relativ al cîştigului sau al pierderii (δ) cu volumul fizic (R) al exportului unui anumit produs, într-o perioadă determinată de timp, trecută sau viitoare, şi cu preţul reprezentativ (P_r), conform formulei :

$$\Delta = \delta \cdot R \cdot R_r ; \tag{3.11}$$

c) Incidenţa gradului de folosire a resurselor agricole asupra activului balanţei comerciale, determinată conform formulei :

$$\Delta = (I_{ur} - 100)\, R \cdot P_r : \tag{3.12}$$

d) Nivelul calităţii lucrărilor agrotehnice interne, inclusiv gradul de înzestrare tehnică, faţă de nivelul calităţii lucrărilor agrotehnice practicate în zone geografică de referinţă, reflectat de raportul $\frac{\bar{Q}_n}{\bar{Q}_r}$ din cadrul formulei de calcul al indicelui privind gradul de valorificare a resurselor interne ;

e) Calitatea intrinsecă a produsului, cît şi activitatea de comercializare, reflectată de $\frac{P_{en}}{P_r}$ din cadrul formulei de calcul al indicelui de valorificare a resurselor interne.

Susţinem utilizarea curentă a acestui indicator în aprecierea eficienţei exportului, întrucît evidenţiază corect nivelul aportului în valută la hectar pentru o anumită cultură, dacă acesta este mai mare sau mai mic, dacă mai există — şi în ce măsură — posibilităţi de sporire a nivelului său, oferind reperul în funcţie de care să se aprecieze dacă aportul valutar la hectar al unei anumite culturi poate fi considerat satisfăcător sau nu.

În baza acestui indicator, se pot alege culturile cu cel mai mare randament la hectar şi care se pot comercializa pe piaţa externă la preţuri mai mari, astfel încît principiul eficienţei să fie realizat şi în domeniul utilizării suprafeţelor agricole, în strictă concordanţă cu scopul obţinerii optimului în valută, prin valorificarea superioară a culturilor respective pe piaţa externă.

Scanned with OKEN Scanner

4. *Gradul de valorificare a manoperei* (V^t_m) reprezintă raportul dintre aportul net valutar și numărul de ore (Q_m) efectuate de personalul care contribuie direct și indirect la realizarea produsului ce face obiectul exportului pe, baza formulei :

$$V^E_m = \frac{A^E_v}{Q_m}. \tag{3.13}$$

Acest indicator se impune a fi în mod obligatoriu supraunitar, pentru a asigura o valorificare superioară a manoperei. Cu cît acest indicator este mai mare, cu atît este mai bine plătită manopera în valută (dolari SUA), cu atît valorificarea este mai bună.

Gradul de valorificare a manoperei se poate exprima și printr-un raport între cheltuielile de prelucrare în ultimul stadiu de producție al mărfii și aportul net valutar, el fiind dat de următoarea relație [9] :

$$G^E_{vm} = \frac{P_{ce} - (M_t + T_e + R_e)}{V^E_e - M^E_e}, \tag{3.14}$$

în care G^E_{vm} reprezintă gradul de valorificare a cheltuielilor de prelucrare a mărfii ;

P_{ce} — prețul complet de export ;

M_t — prețul materiilor prime, materialelor de bază, semifabricatelor, combustibililor, energiei consumate în procesul de producție, exprimat în prețuri interne ;

T_e — cheltuielile de circulație determinate în condiția de livrare FOB ;

R_e — cheltuielile generale și rentabilitatea (beneficiile), incluse în prețul de producție ;

V^E_e — încasările valutare, în condiția de livrare FOB exprimate în dolari SUA ;

M^E_e — prețul materiilor prime, materialelor de bază, semifabricatelor, combustibililor, energiei consumate în procesul de producție, exprimat în dolari SUA.

Numărătorul acestui indicator — exprimat în monedă națională — reprezintă suma cheltuielilor de prelucrare din stadiul dat al producției, iar numitorul, exprimat în valută — încasările valutare aferente acestor cheltuieli. Avantajul său constă în faptul că permite să se vadă în ce stadiu de prelucrare a materiei prime este mai avantajos să se exporte marfa : într-un stadiu primar sau, dimpotrivă, într-un stadiu cît mai avansat de prelucrare.

Analiza rentabilității și eficienței exporturilor prin prisma acestor indicatori trebuie să se materializeze într-o sporire a eficienței tuturor produselor destinate exportului și o îmbunătățire a aportului valutar obținut la fiecare produs livrat pe piața externă.

[9] Constantin Enescu, *Determinarea rentabilității exportului și importului de mărfuri pe baza informațiilor furnizate de evidența economică*, București, „Revista de contabilitate", nr. 5, 1972, p. 50, 51.

Scanned with OKEN Scanner

3.4. Analiza periodică a rentabilității și eficienței exportului de mărfuri

Cunoașterea modului în care se valorifică mărfurile pe pieţele externe constituie un principiu esenţial al conducerii. Acesta presupune analiza eficienţei comerţului exterior, expresie a raportului dintre efort şi efect, cu alte cuvinte, dintre cheltuielile de muncă socială şi efectele obţinute de pe urma schimburilor comerciale pe pieţele externe, prin intermediul cursului de revenire.

Analiza cursului de revenire pe diferite trepte (produs, grupe de produse, pieţe de desfacere, întreprindere, ramură şi pe ansamblul economiei) implică îndeplinirea a două cerinţe esenţiale :

a) Determinarea cursurilor de revenire pe treptele respective de analiză ;

b) Analiza — diagnostic a rentabilităţii financiar-valutare a exportului.

1. *Determinarea cursului de revenire pe diferite trepte de analiză.* Această operaţiune se face în mod diferenţiat în funcţie de elementele incluse în metoda de calcul.

Metoda de calcul a cursului de revenire pe produs (C_r^E) este dată de relaţia :

$$C_{rk}^E = \frac{Q_k \cdot P_{ek}}{Q_k \cdot V_{rdk}^E}, \tag{3.15}$$

în care P_{ek} reprezintă preţul complet de export ;

Q_k — cantitatea exportată ;

V_{rdk}^E — valoarea externă (în dolari SUA), în condiţia de livrare FOB.

Metoda de calcul a cursului de revenire mediu pe grupe de produse (C_{rg}^E) este dată de relaţia :

$$C_{rg}^E = \frac{\sum_{g=1}^{n} Q_k^g \cdot P_{ck}^g}{\sum_{g=1}^{n} Q_k^g \cdot V_{ck}^E}, \tag{3.16}$$

în care n reprezintă numărul de mărfuri care se exportă din grupa de produse g ;

g — grupa de produse.

Metoda de calcul a cursului de revenire mediu al exportului unui produs pe mai multe pieţe (C_{ru}^E) este dată de relaţia :

$$C_{ru}^E = \frac{\sum_{u=1}^{n} Q_k^u \cdot P_{ck}^u}{\sum_{u=1}^{n} Q_k^u \cdot V_{ck}^{Eu}}, \tag{3.17}$$

în care u reprezintă piaţa pe care se exportă marfa ;

n — numărul total de pieţe în care se exportă marfa k.

Scanned with OKEN Scanner

Metoda de calcul a cursului de revenire mediu al exportului unui agent economic cu activitate de comerț exterior (C_{ri}^{E}) este dată de relația :

$$C_{ri}^{E} = \frac{V_i}{V_i^{E}}, \tag{3.18}$$

în care V_i reprezintă valoarea totală a prețurilor complete de export pentru toate produsele exportate de agentul economic în perioada raportată;

V_i^{E} — valoarea totală externă (în dolari SUA), în condiția de livrare FOB pentru exportul realizat de agentul economic în perioada raportată.

Metoda de calcul a cursului de revenire mediu al exportului la nivelul ramurii economice (C_{rr}^{E}) este dată de relația :

$$C_{rr}^{E} = \frac{V_r}{V_r^{E}}, \tag{3.19}$$

în care V_r reprezintă valoarea totală a prețurilor complete de export pentru toate produsele exportate de departamentul economic r în perioada raportată;

V_i^{E} — valoarea totală externă (în dolari SUA), în econdiția de livrare FOB, pentru exportul realizat de departamentul r în perioada raportată.

Metoda de calcul a cursului de revenire mediu al exportului la nivelul economiei naționale (C_{ri}^{E}) este dată de relația :

$$C_{ri}^{E} = \frac{\sum_{j=1}^{t} V_j}{\sum_{j=1}^{t} V_j^{E}} = \frac{V_i}{V_i^{E}}, \tag{3.20}$$

în care t reprezintă numărul ramurilor economice j din cadrul economiei naționale;

j — ramurile economice;

V_i — valoarea totală a prețurilor complete de export pentru toate produsele livrate la extern în perioada raportată pe ansamblul economiei naționale;

V_i^{E} — valoarea totală externă (în dolari SUA), în condiția de livrare FOB, pentru exportul realizat în perioada raportată pe ansamblul economiei naționale.

2. *Analiza-diagnostic a rentabilității financiar-valutare a exportului.* În sistemul de conducere a activității oricărei unități economice, implicit a societăților comerciale de comerț exterior, analiza economică îndeplinește o funcție esențială de diagnoză și reglare.

O dată stabilite obiectivele activității (indicatorii financiari-economici) atenția conducerii este îndreptată spre asigurarea funcțiunii sistemului în concordanță cu aceste obiective. Asigurarea unei asemenea funcțiuni implică o diagnosticare sistematică și un ansamblu de decizii și măsuri pentru reglarea sistemului.

Diagnoza, prin definiție, presupune caracterizarea funcțiunii sistemului sub raport cauzal și se întemeiază pe informația de stare. Pe baza unei

Scanned with OKEN Scanner

asemenea introspecții cognitiv-cauzale, se repereză punctele „critice" în cadrul sistemului și se avizează centrele de decizie pentru a iniția măsuri de reglare.

Aceste principii ale funcției de diagnoză și reglare sînt pe deplin aplicabile în domeniul rentabilității financiar-valutare a operațiilor de export-import, știut fiind că prin comerțul exterior se pot realiza însemnate economii de muncă socială, folosind avantajele oferite de diviziunea internațională a muncii.

Rentabilitatea comerțului exterior presupune, într-o accepție generală, ca la export, prețul extern în valută, tradus în moneda națională pe calea parității economice, să fie mai mare decît costurile interne, iar la import, prețul extern la care s-au achiziționat mărfurile respective să fie mai mic decît prețul de livrare pe piața internă.

Rentabilitatea poate fi exprimată prin diferiți indicatori (curs de revenire, cursul de revenire al aportului net valutar etc.), fiecare dintre aceștia evidențiind îndeosebi un aspect sau altul.

În mod curent, în activitatea de comerț exterior, respectiv în lucrările de evaluare a veniturilor și cheltuielilor (în lei), se folosesc — la diferite niveluri (ramură, întreprindere, grupă de mărfuri, marfă etc.) —, în general, cursurile de revenire orientative. Abaterea de la acestea, precum și de la cele realizate în anul precedent, justifică ordonarea analizei-diagnostic și un complex de decizii din partea organismelor de reglare. În acest scop, devine necesară efectuarea analizei stării de fapt și a posibilităților de îmbunătățire, în concordanță cu obiectivul parametrizat — cursul de revenire orientativ sau cursul de revenire realizat în anul precedent.

Analiza-diagnostic a cursului de revenire, pentru decizii de reglare, se poate realiza prin identificarea factorilor care influențează abaterile cursurilor de revenire realizate față de cele orientative (sau cursurile de revenire realizate în anul precedent).

Cursurile de revenire realizate la export, față de cele orientative sau cele realizate în anul precedent, pot fi influențate de trei factori : influența modificării structurii produselor ; influența modificării prețurilor interne și influența modificării prețurilor externe.

Identificarea factorilor care influențează abaterile cursurilor de revenire realizate la export față de cele orientative sau realizate în anul precedent, pe produse, grupe de produse și total se poate determina în baza următoarelor formule de calcul :

a) *Influența modificării structurii produselor* (I^E_{msp}) :

$$I^E_{msp} = \frac{\text{Producția exportată (efectiv), la preț complet de export planificat (în lei)}}{\text{Producția exportată (efectiv), la preț extern orientativ, în dolari SUA, franco frontieră}} - \frac{\text{Producția exportată (plan), la preț complet de export planificat (în lei)}}{\text{Producția exportată (plan) la preț extern orientativ, în dolari SUA, franco frontieră}}$$

sau potrivit formulei :

$$I^E_{msp} = \left(\frac{\Sigma Q_{rk} \cdot P_{pk}}{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{pk}}\right) - \left(\frac{\Sigma Q_{pk} \cdot P_{pk}}{\Sigma Q_{pk} \cdot P^E_{pk}}\right), \qquad (3.21)$$

Scanned with OKEN Scanner

b) *Influența modificării prețului intern* (I^E_{mpi}) :

$$I^E_{mpi} = \frac{\text{Producția exportată (efectiv), la preț complet de export efectiv (în lei)}}{\text{Producția exportată (efectiv), la preț extern efectiv, în dolari SUA, franco frontieră}} - \frac{\text{Producția exportată (efectiv), la preț complet de export planificat (în lei)}}{\text{Producția exportată (efectiv), la preț extern efectiv, în dolari SUA, franco frontieră}}$$

sau potrivit formulei :

$$I^E_{mpi} = \left(\frac{\Sigma Q_{rk} \cdot P_{rk}}{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{rk}}\right) - \left(\frac{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{pk}}{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{rk}}\right). \qquad (3.22)$$

c) *Influența modificării prețului extern* (I^E_{mpe}) :

$$I^E_{mpe} = \frac{\text{Producția exportată (efectiv), la preț complet de export planificat (în lei)}}{\text{Producția exportată (efectiv), la preț extern efectiv, în dolari SUA, franco frontieră}} - \frac{\text{Producția exportată (efectiv), la preț complet de export planificat (în lei)}}{\text{Producția exportată (efectiv), la preț extern orientativ, în dolari SUA, franco frontieră}}$$

sau potrivit formulei :

$$I^E_{mpe} = \left(\frac{\Sigma Q_{rk} \cdot P_{pk}}{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{rk}}\right) - \left(\frac{(\Sigma Q_{rk} \cdot P_{pk}}{\Sigma Q_{rk} \cdot P^E_{pk}}\right) \qquad (3.23)$$

În practică, deoarece în contractele și facturile externe de export, prețurile sînt exprimate pe unitatea de măsură, calculele pentru determinarea cursului de revenire se fac cu ajutorul următoarelor formule :

$$\text{a) } C^E_{dok} = \frac{Q_{pk} \cdot P_{pk}}{Q_{pk} \cdot P^E_{ok}} \text{ ; b) } C^E_{drk} = \frac{Q_{rk} \cdot P_{rk}}{Q_{rk} \cdot P^E_{rk}}, \qquad (3.24)$$

în care C^E_{dok}, C^E_{drk} reprezintă cursul de revenire (în lei) pentru un dolar SUA al unei unități din marfa k (orientativ, realizat) ;

Q_{pk}, Q_{rk} — cantitatea exportată (planificată, realizată) ;

P^E_{ok}, P^E_{rk} — prețul extern unitar exprimat în dolari SUA (orientativ, realizat) ;

P_{pk}, P_{rk} — prețul complet de export (unitar — planificat, realizat).

Pe baza abaterilor determinate de factorii de influență se poate calcula indicatorul „influența prețurilor externe", aplicînd următoarea formulă :

$$I^E_{pe} = \frac{I^E_{mpe}}{A_t} \cdot 100, \qquad (3.25)$$

în care I^E_{pe} reprezintă indicatorul „influența prețurilor externe" ;

Scanned with OKEN Scanner

A_t — abaterea totală de la cursul de revenire.

Calculele se pot face pe produse sau grupe de produse, țări, ramuri economice și pe ansamblul activității de export, precum și în faza de ofertă sau de contractare, la prețurile externe care se pot obține pe calea tratativelor, la prețurile de licitație sau la prețurile mondiale stabilite la bursele de mărfuri, pentru mărfuri fungibile și standardizate internațional, pe baza raportului direct dintre cerere și ofertă.

Analiza pe baza acestui indicator poate reflecta modul în care a fost valorificată pe piața externă munca socială cheltuită în țară pentru producerea mărfurilor realizate prin comerțul exterior. Prin identificarea cauzelor care au produs abaterile se crează premisele pentru luarea unor măsuri imediate și de perspectivă în vederea ridicării gradului de eficiență a schimburilor comerciale externe.

Cu cît influența prețurilor externe este mai mare în cadrul abaterii totale de la cursul de revenire, cu atît exportul este mai avantajos față de prețul extern orientativ de export. În cazul în care cursul de revenire realizat este mai mare decît cel orientativ, influența prețurilor externe asupra abaterii totale de la cursul de revenire orientativ este indicat să fie cît mai mică.

Prin identificarea cauzelor care au produs abaterile (modificarea structurii și a prețului extern sau intern) se pot întreprinde măsuri de reglare a activității pentru comercializarea superioară a mărfurilor pe piețele externe, precum și pentru reducerea consumului de muncă socială necesar pentru obținerea unui dolar SUA la export.

În vederea valorificării superioare a mărfurilor pe piața externă, deciziile de reglare trebuie îndreptate în direcția folosirii optime a conjuncturii piețelor externe, prospectării sistematice și prealabile a acestor piețe și pentru o mai bună desfășurare a exportului, precum și a reducerii cheltuielilor de desfacere pe piața externă.

Pe lîngă aceste decizii cu influențe asupra dimensiunii prețului extern, întreprinderile producătoare pot acționa, în baza identificării factorilor de influență, și în direcția ridicării calității produselor exportate, creșterii gradului de prelucrare a mărfurilor destinate exportului, diversificării sortimentelor sau produselor noi introduse pe piața externă, realizării unor partizi de mărfuri optime la export, toate acestea contribuind la creșterea prețurilor externe din nomenclatorul de export, respectiv a încasărilor valutare și a rentabilității financiar-valutare a exportului de mărfuri.

3.5. Analiza efectelor directe și imediate ale exportului de mărfuri pe baza cursului de revenire corectat

Practicarea unui comerț exterior eficient presupune respectarea a două cerințe majore: realizarea unei economisiri de muncă socială națională și satisfacerea de către produsul care face obiectul schimbului comercial extern — prin valoarea sa de întrebuințare — a unei necesități a economiei naționale. După cum am mai precizat, eficiența economică legată strict de operația comercială externă se identifică cu efectele directe și imediate ale acesteia, în timp ce eficiența economică legată de valoarea de întrebuințare a produsului care face obiectul operației comerciale externe se identifică cu efecte indirecte și de perspectivă, propagate în economie.

Scanned with OKEN Scanner

Operaţiile de export privite ca un schimb de valori intrinseci îşi limitează sfera efectelor la cele directe şi imediate. Aceste efecte valorice ale eficienţei economice a comerţului exterior se cuantifică în momentul derulării operaţiilor de export. Acest proces de determinare cantitativă a eficienţei legate de efectele directe şi imediate se face în mod deosebit cu ajutorul cursului de revenire.

Cursul de revenire la export permite analiza rentabilităţii financiar-valutare a operaţiilor de export, avînd în vedere cuantumul de muncă socială cheltuită pe o unitate valutară. Acest indicator — după cum am văzut — exprimă raportul dintre cantitatea de muncă socială cheltuită pentru producerea mărfii exportate, concretizată în preţul complet de export exprimat în valuta naţională (lei) şi preţul extern franco frontieră, obţinut pe produsul exportat, exprimat în valută, respectiv în dolari SUA. Calculat pe baza celor două preţuri, cursul de revenire reprezintă costul (în lei) al valutei străine la un produs sau grupe de produse. Prin prisma intereselor producătorului direct care participă la actul de comerţ exterior, cursul de revenire nu poate fi un indicator în măsură să caracterizeze în totalitate rentabilitatea exportului, întrucît în preţul complet de export este cuprins preţul cu ridicata (cu pondere de peste 90 la sută) care conţine acumulările din toate fazele de prelucrare, mai ales din ultimul stadiu de prelucrare. Drept urmare, se impune să se cuantifice, cantitativ, efectele directe şi imediate ale exportului, eliminînd acumulările din preţurile cu ridicata, respectiv impozitul pe circulaţia mărfurilor cuprins în preţul materiilor prime, materialelor, semifabricatelor şi al produselor, reprezentînd principalele consumuri intermediare pentru realizarea mărfurilor de export, din toate stadiile de prelucrare inclusiv din ultimul stadiu de prelucrare. Acceptînd această premisă, se poate considera că, în aprecierea valorificării produselor la export, este posibil să se pornească de la costurile complete efective de export. Ele reprezintă cheltuielile de producţie şi circulaţie efective ale producătorului de mărfuri pentru export, iar prin nivelul lor caracterizează şi eficienţa utilizării factorilor de producţie. În acest mod, din calcul se exclude venitul net.

Potrivit acestei concepţii, cursul de revenire pe baza costurilor efective s-ar determina astfel :

$$C_{rc} = \frac{C_e + C_s + C_a + T_i + C_i}{V^E_{rde}}, \qquad (3.26)$$

în care C_{rc} reprezintă cursul de revenire corectat pe baza costurilor de producţie şi desfacere efective ;

C_e — costurile efective de producţie ;
C_s — cheltuielile speciale de export ;
C_a — cheltuielile de ambalaj, neinclus în preţul cu ridicata ;
T_i — cheltuielile de circulaţie pe parcurs intern ;
C_i — comisionul de export ;
V^E_{rde} — valoarea externă, în condiţia de livrare FOB, exprimată în dolari SUA.

Cursul de revenire corectat poate fi folosit la luarea deciziilor privind îmbunătăţirea structurii comerţului exterior, promovarea mărfurilor rentabile şi înlocuirea celor nerentabile pentru creşterea eficienţei exportului.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru comensurarea economiei, respectiv a pierderii de muncă socială, se pot aplica formulele de calcul :

— economia de muncă socială (E^E_{ms}) :

$$E^E_{ms} = (V^E_{rde}\ C_v) - (C_e + C_s + C_a + T_i + C_i)\ ; \tag{3.27}$$

— pierderea de muncă socială (P^E_{ms}) :

$$P^E_{ms} = (C_e + C_s + C_a + T_i + C_i) - (V^E_{rde} \cdot C_v). \tag{3.28}$$

Economia de muncă socială rezultă atunci cînd munca socială națională încorporată în produsul exportat este mai mică decît cea reflectată prin prețul extern în valută (în dolari SUA), evaluat în unități bănești naționale (lei), pe baza cursului valutar de schimb : exportul unor asemenea produse reflectă o participare eficientă la diviziunea internațională a muncii. Pierderea de muncă socială rezultă atunci cînd munca socială națională încorporată în produsul exportat este mai mare decît cea reflectată prin prețul extern în valută (în dolari SUA), evaluat în unități bănești naționale (lei) pe baza cursului valutar de schimb.

Cunoscînd produsele care vor înregistra economii, precum și pe cele care pot genera pierderi și limitele maxime ale acestor economii sau pierderi, se pot alcătui liste de priorități, avînd drept criteriu economia de muncă socială. Aceste liste de priorități pot constitui un instrument deosebit de prețios în activitatea de promovare a schimburilor comerciale externe.

Semnificația costurilor de producție efective, ca indicator de referință în aprecierea rentabilității exportului de mărfuri, abordează costul în mod global, fără a avea în vedere caracterul său procesual, în cadrul căruia fiecare structură de cheltuieli participă și se valorifică în mod diferit. Aceasta datorită faptului că în principiu costul de producție, prin conținutul și sfera sa de cuprindere, se întemeiază pe conceptul costurilor totale *(full-costing)*, potrivit căruia la nivelul fiecărui produs se delimitează atît cheltuielile directe, cît și cele indirecte, determinate prin repartizare, sau, într-o altă structură, atît cheltuielile variabile, cît și cele constante. În această situație, din punct de vedere matematic, indiferent de variația cantității fabricate din fiecare produs și variația corespunzătoare a cheltuielilor, costul se calculează ca o medie între costurile totale efective și întreaga cantitate de produse fabricate. În consecință, costul unitar al produsului (C_p) se determină de fiecare dată prin formula :

$$C_p = \frac{C_{ht}}{Q_t}, \tag{3.29}$$

în care :

C_{ht} reprezintă cheltuielile efective totale ;

Q_t — producția totală fabricată.

În situația în care în practica întreprinderilor se folosește conceptul costului direct *(direct-costing)*, atunci delimitarea la nivelul fiecărui produs se face numai pentru cheltuielile variabile, în timp ce cheltuielile constante sînt tratate drept cheltuieli de structură, exprimînd costul capacității întreprinderii de a produce și conduce. În consecință, ele se decontează

Scanned with OKEN Scanner

în mod global asupra veniturilor obținute din vînzări, urmînd ca pe produs să fie repartizate pe bază de chei convenționale, în vederea determinării costurilor totale efective pe produs sau grupe de produse.

3.6. Analiza eficienței exportului pe baza cursului de revenire al cheltuielilor simple și complexe

Cursul de revenire constituie deocamdată mijlocul principal de comensurare cantitativă a economisirii de muncă socială națională obținută prin schimburile comerciale externe. Pînă la elaborarea unui sistem complex de analiză, care să permită corelarea interpretării efectelor directe și imediate cu a celor indirecte și de perspectivă pentru cuantificarea eficienței globale a comerțului exterior, trebuie îmbunătățit permanent sistemul actual de indicatori. În acest scop, întrucît costul efectiv al produsului mai conține acumulări din fazele anterioare de prelucrare și deci cursul de revenire, pe baza costului efectiv al produsului, nu atinge pragul determinării fidele a eficienței exportului, se poate utiliza, concomitent cu acesta, un alt indicator, intitulat cursul de revenire al cheltuielilor simple și complexe. În construcția acestui indicator se pornește tot de la costul efectiv al produsului, mai bine zis de la structura elementelor componente ale costului efectiv al produsului, ale cărui cheltuieli trebuie împărțite, în funcție de structură, în cheltuieli simple și cheltuieli complexe.

Cheltuielile simple au, prin structura lor, un conținut omogen, fiind rezultatul unei munci trecute, formată din consumuri specifice de materii prime, materiale de bază, materiale auxiliare, combustibil, energie, procurate din producția internă sau din import. În costul efectiv al produsului, aceste consumuri specifice sînt evaluate pe baza prețurilor cu ridicata, care conțin în componența lor acumulări bănești din fazele anterioare de prelucrare. Pentru a evita îndepărtarea prețurilor de costurile efective, datorită acumulărilor repetate, consumurile specifice de materii prime, materiale, combustibil, energie etc. urmează a se evalua direct în prețuri externe, exprimate în dolari SUA. Rezultatul acestor evaluări se transformă în unități bănești naționale (lei), pe baza cursului valutar al dolarului SUA. Prin evaluarea directă în valută a consumurilor specifice privind materiile prime, combustibilii, energia etc., din import sau indigene, exportabile direct, utilizate la fabricarea produsului, se înlătură abaterile de la valoare : totodată, acest sistem permite să se reflecte în cursul de revenire, cît mai fidel și în mod permanent, modificările intervenite pe piața externă în ceea ce privește prețurile externe ale materiilor prime, materialelor etc. încorporate în produsele de export.

Cheltuielile complexe au, prin structura elementelor componente, un conținut eterogen : de regulă, ele se repartizează, cu excepția salariilor directe, pe baza unor criterii (chei) de repartizare. Dintre aceste cheltuieli, pe lîngă salariile directe, menționăm cheltuielile comune ale secției, cheltuielile generale ale întreprinderii, cheltuielile de circulație a produselor la export. Întrucît prin conținut aceste elemente de cheltuieli se abat într-o proporție mai mică de la valoare — ele cuprinzînd totuși unele elemente ale venitului net, cum sînt contribuțiile la asigurările sociale, contribuțiile la fondul special pentru cercetare-dezvoltare, impozitul pe clădiri etc. —, urmează ca ele să se mențină, în expresie valorică, în costul complet de export al produsului, la nivelul reflectat (în lei) în costul efectiv al produsului (salariile directe, cheltuielile comune ale secției și cheltuielile

Scanned with OKEN Scanner

generale ale întreprinderii) sau în calculaţia produsului de export (cheltuielile de circulaţie a produselor la export).

Pentru a reliefa eficienţa exportului, preţurile externe pentru materii prime, materiale de bază, combustibili, energie etc. trebuie să fie preţurile externe de export sau de import, după caz, din perioada respectivă. Aceste preţuri trebuie adaptate, pentru fiecare vînzare, în funcţie de tendinţele conjuncturale de pe piaţa internaţională de mărfuri, conform exigenţelor cerute la determinarea aportului net în valută.

Prezenţa unor elemente de preţ extern în structura costurilor produsului de export şi înlăturarea aproape în întregime a acumulărilor băneşti din costul complet de export, care denaturează esenţial raportul dintre efectul obţinut (venitul din vînzarea mărfurilor la export) şi efortul depus (costul complet de export), creează posibilitatea aprecierii cît mai veridice a eficienţei fiecărui produs destinat exportului. Potrivit acestei concepţii — care are la bază recalcularea elementelor materiale din costul produsului la nivelul productivităţii muncii internaţionale reflectată în preţurile externe, cu ajutorul cărora se face reevaluarea elementelor materiale respective —, valoarea acestui indicator trebuie să arate cît s-a cîştigat sau cît s-a pierdut ca urmare a exportului unei mărfi şi la cît se ridică rezultatul pozitiv sau negativ prin compararea cu preţul extern obţinut pentru produsul exportat. Cînd $C_{ce} < P^{E}_{vn}$, înseamnă că exportul este rentabil, deoarece costul complet de export este mai mic decît venitul obţinut din export prin preţul extern evaluat (în lei) pe baza cursului valutar al valutei încasate de la extern, exprimată în dolari SUA. În această situaţie, se poate trage concluzia că valorificarea mărfii respective pe piaţa externă este eficientă, rămînînd însă deschisă problema optimului. Cînd $C_{ce} > P^{E}_{vn}$ înseamnă că exportul este nerentabil. Cunoscîndu-se aceste date, se pot întreprinde măsuri eficiente pentru reducerea consumurilor specifice, precum şi a cheltuielilor complexe, sau pentru obţinerea unor preţuri externe optime la export pentru a face rentabile mărfurile respective: altfel, decizia finală va fi radierea unor asemenea produse de pe lista de priorităţi pentru export.

Cursul de revenire al cheltuielilor simple şi complexe se poate determina aplicînd formula:

$$C_{rsc} = \frac{C_{sv} + C_{cv} + C_{sa} + T_e}{P^{E}_{de}} = \frac{P^{E}_{vn}}{P^{E}_{de}}, \qquad (3.30)$$

în care C_{rsc} reprezintă cursul de revenire al cheltuielilor simple şi complexe;

C_{sv} — cheltuielile simple evaluate în dolari SUA şi transformate în unităţi băneşti naţionale (lei) la cursul valutar al dolarului SUA;

C_{cv} — cheltuielile complexe evaluate direct în valuta naţională (lei);

C_{sa} — cheltuielile suplimentare de export (ambalaj) evaluate în dolari SUA şi transformate în unităţi băneşti naţionale (lei) la cursul valutar în vigoare;

T_e — cheltuielile de circulaţie pe parcurs intern evaluate direct în valuta naţională (lei);

P^{E}_{vn} — cuantumul cheltuielilor simple şi complexe exprimate în valuta naţională (lei);

P^{E}_{de} — preţul extern în dolari SUA, franco frontieră.

Scanned with OKEN Scanner

Comerţului exterior îi revine şi funcţia ca, printr-o încadrare adecvată în diviziunea internaţională a muncii, să realizeze o valorificare superioară a resurselor umane şi materiale ale economiei naţionale. În acest context, în situaţiile în care cursul de revenire nu dă rezultate pozitive, se impune adîncirea analizei pe baza cursului de revenire al cheltuielilor simple şi complexe care, după părerea noastră, exprimă mai fidel eficienţa exportului.

3.7. Modele de analiză a elementelor de eficienţă a operaţiilor de export pe credit

Desfacerea mărfurilor pe piaţa externă nu se poate face decît în condiţii de eficienţă şi competitivitate. Drept urmare, apare necesitatea de aliniere şi la condiţiile de plată practicate pe piaţă, inclusiv cele de credit.

Creditul, ca pîrghie de realizare a politicii economice, capătă o extindere din ce în ce mai mare în comerţul exterior şi, în ansamblu, în relaţiile economice dintre ţări.

În prezent, calculul cursului de revenire la exportul pe credit se face folosind formula dată de raportul dintre preţul complet de export şi preţul extern exprimat în dolari S.U.A., bineînţeles eliminînd din preţul extern cuantumul dobînzilor aferente volumului creditului acordat. Această metodă de analiză nu exprimă corect eficienţa exportului pe credit, cu atît mai mult cu cît o operaţie de export pe credit comportă, în fapt, vînzarea a două mărfuri distincte : marfa propriu-zisă şi marfa de tip special, respectiv creditul, marfă ce poate fi asimilată unui serviciu de creditare.

Din aceste considerente, alinierea exportului la condiţiile pieţei externe în ceea ce priveşte folosirea facilităţilor de credit face necesară o analiză mai atentă a elementelor de eficienţă ce trebuie avute în vedere la realizarea unei operaţii de export pe credit.

Depistarea modalităţilor de a cuantifica cît mai corect şi mai complet eficienţa operaţiilor comerciale pe credit trebuie să înceapă cu conţinutul economic al diferenţei dintre preţul complet de export *cash* (plata imediată) şi preţul complet de export în condiţii de credit, precum şi al cuantumului dobînzilor aferente volumului creditului acordat.

1. *Calculul preţului complet de export în condiţii de credit.* Vinderea mărfurilor în condiţii de credit înseamnă în fapt o dezafectare de resurse care, dacă ar fi fost folosite în producţie, ar fi condus la obţinerea unui spor de produse, adică la realizarea unor acumulări suplimentare. Drept urmare, în calculul preţului complet de export trebuie avute în vedere acumulările pentru 1 leu pe timp de un an, care pot fi determinate în funcţie de realizările medii din anul expirat, corectate cu schimbările care se întrevăd în anul de plan. De asemenea, în calculul preţului complet de export acumulările pentru 1 leu intern pe timp de un an pot fi considerate la nivelul coeficientului mediu la nivel de economie.

Calculul preţului complet de export al produselor exportate, avînd în vedere influenţa resurselor dezafectate, se face în funcţie de perioada de credit.

Scanned with OKEN Scanner

a) Pentru produsele exportate pe credit pînă la un an, conform formulei :

$$P_{ce_1} = P_{ce} + \left(\frac{P_{ce} \cdot T \cdot A}{360 \cdot 100} \right), \tag{3.31}$$

în care P_{ce_1} reprezintă prețul complet de export pentru marfa vîndută pe credit pînă la un an, inclusiv efortul determinat de dezafectarea resurselor ;

P_{ce} — prețul complet de export pentru marfa vîndută cu plata imediată, în condiția de livrare FOB ;

T — perioada de credit ;

A — acumulările (de exemplu 0,15 estimate la nivel de economie) pentru 1 leu pe timp de un an.

b) Pentru produsele exportate pe credit comercial de 2 ani, conform formulei :

$$P_{ce_2} = P_{ce_1} + 0{,}15\, P_{ce_2} = P_{ce_1}(1 + 0{,}15) = P_{ce}(1 + 0{,}15)^2, \tag{3.32}$$

în care P_{ce_2} reprezintă prețul complet de export, inclusiv influențele determinate de dezafectarea resurselor pentru marfa livrată pe credit, pe timp de 2 ani (în lei).

c) Pentru mărfurile exportate pe perioade întregi de activitate mai lungi de credit se aplică formula generală de calcul, adică :

$$P_{ce_t} = P_{ce}(1 + 0{,}15)^t, \tag{3.33}$$

în care P_{ce_t} reprezintă prețul complet de export al mărfurilor exportate pe credit cu plata la t ani, inclusiv influențele determinate de dezafectarea resurselor pentru marfa livrată pe credit (în lei).

În această situație, prețul complet de export se majorează cu influențele datorate dezafectării fondurilor, după formula dobînzii compuse, adică :

$$P_{ce_t} = P_{ce} \cdot u^t, \tag{3.34}$$

în care u reprezintă factorul de fructificare $(1 + 0{,}15)$ pentru 1 leu pe timp de un an și t perioada de timp după care urmează să se efectueze rambursarea creditului, respectiv să se încaseze contravaloarea mărfii exportate pe credit.

d) Pentru mărfurile exportate pe credit pentru un număr întreg de perioade și o fracțiune de perioadă, timpul (t) este format dintr-un număr întreg de perioade de fructificare (n) și o fracțiune $\left(\frac{q}{m}\right)$ din perioadă. În acest caz, formula privind calculul prețului complet de export devine :

$$P_{ce_t} = P_{ce} \cdot u^n \left(1 + i\frac{q}{m}\right). \tag{3.35}$$

În analiza tranzacțiilor pe credit, prețul complet de export se determină și prin înmulțirea cu un factor de actualizare (f), pornind tot de la

Scanned with OKEN Scanner

acumulările estimative obținute în economie pentru fiecare leu investit pe timp de un an (0,15). În funcție de perioada de credit, factorul f de actualizare dă următoarele valori [10]:

Anii	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
f	1,15	1,32	1,52	1,75	2,01	2,31	2,66	3,06	3,52	4,05

Atunci cînd marfa vîndută pe credit se livrează eșalonat, deci cheltuielile se realizează în timp, factorul de actualizare se calculează după formula:

$$f = (1 + 0{,}15)^{T-t}, \tag{3.36}$$

în care T reprezintă momentul pentru care se calculează cheltuielile;

t — momentul livrării mărfii.

2. *Calculul dobînzilor la vînzările de mărfuri pe credit comercial în străinătate.* Costul creditului internațional reprezintă elementul cel mai important în mecanismul pieței. Acesta este determinat de dobînzi, prime de asigurare și diverse speze și comisioane bancare.

Dobînda reprezintă prețul plătit de către un debitor aceluia care i-a împrumutat fondurile pe un termen anumit, respectiv o remunerare procentuală a capitalului financiar, fiind supusă pe piață regulilor ofertei și cererii de capitaluri.

Dobînda pe piața creditului internațional depinde de o serie de factori, și anume: mărimea taxei scontului, existentă pe piața creditorului; obiectul creditat, natura creditului și durata lui; conjunctura economică de pe piața internațională a creditului și de pe piețele de mărfuri; raporturile politice existente pe plan internațional.

În general, ratele dobînzii sînt mai mari decît taxa scontului, relația dintre taxa scontului și nivelul ratelor dobînzii fiind direct proporțională.

Mărimea ratelor dobînzii diferă în funcție de durata pentru care se acordă creditele, cele pe termen lung avînd rate de dobînzi mai mari față de cele acordate pe termen scurt sau mediu.

Dobînzile se stabilesc îndeosebi pentru dolari, mărci vest-germane, franci elvețieni, lire sterline, pe durata de 48 de ore, o lună, 3 luni, 6 luni și 12 luni. În ultimii ani, în condițiile accelerării inflației, s-a trecut de la dobînzile fixe — utilizate în mod tradițional la creditele pe termen mijlociu și lung — la formula dobînzilor variabile. Deosebirea este că, la convenirea dobînzii, în loc să se stabilească un procent unic, aplicabil pe întreaga durată a creditului, se fixează numai nivelul său pe o perioadă limitată, după care acesta se revizuiește.

Dobînzile variabile sînt indexate asupra unei dobînzi de referință, luîndu-se în considerare media pe o perioadă determinată sau nivelul la anumite date. Indexarea se face asupra dobînzii la depozitele interbancare în eurovalute pe piețele valutare cele mai cunoscute.

Dobînda se calculează aplicînd formula dobînzii simple, formula dobînzii compuse pentru un număr întreg de perioade, sau formula do-

[10] Alexandru Puiu (coord.), *Managementul în comerțul internațional*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1981, p. 366.

Scanned with OKEN Scanner

bînzii compuse pentru un număr întreg de perioade și o fracțiune din perioadă.

a) Formula dobînzii simple se aplică vînzărilor de mărfuri pe credit comercial pe termen scurt, respectiv pînă la un an. În acest caz, dobînda este proporțională cu suma, durata și procentul de dobîndă. Determinarea valorii ei în valută se realizează aplicînd formula :

$$D_{ts} = \frac{S_k^E \cdot T \cdot P}{360 \cdot 100}, \tag{3.37}$$

în care D_{ts} reprezintă valoarea absolută a dobînzii de încasat sau inclusă în prețul extern în valută al mărfii de export (FOB, C and F, etc.) vîndute pe credit comercial pe termen scurt ;

S_k^E — valoarea mărfii k contractată la export cu condiția de plată pe credit comercial ;

T — durata de rambursare a creditului acordat conform modalității de plată prevăzută în contractul extern ;

P — procentul de dobîndă de încasat în mod distinct sau inclusă în prețul mărfii.

Dobînda inclusă în prețul mărfii la vînzările pe credit comercial pe termen scurt trebuie exclusă din prețul FOB al mărfii exportate. În cazul mărfurilor contractate în condiția de livrare C and F sau CIF, este normal ca dobînda să se calculeze în mod distinct pe fiecare element (costul mărfii, navlu și asigurare) al sumei. Drept consecință, S_k^E va deveni : $S_{k_1}^E$ = costul mărfii ; $S_{k_2}^E$ = navlul ; S_{k3}^E = asigurarea. În acest caz, formula dobînzii simple se va amplifica pe fiecare element în parte și costul mărfii luate în calculul rentabilității se va diminua numai cu dobînda aferentă valorii FOB a mărfii ce face obiectul tranzacției comerciale externe.

b) Formula dobînzii compuse pentru un număr întreg de perioade se aplică vînzărilor de mărfuri pe credit comercial pe termen mijlociu și lung. În acest caz, la dobîndă, calculată după regula operației de dobîndă simplă, la sfîrșitul fiecărei perioade de timp trebuie adăugată suma corespunzătoare, noua sumă intrînd în operația de dobîndă a perioadei următoare. Astfel, unitatea monetară, respectiv de 1 dolar SUA, devine la sfîrșitul perioadei $1 + i = u$ (factor de fructificare) și suma (S_k^E) de la începutul perioadei devine la sfîrșitul perioadei suma (S_k^E) înmulțită cu factorul de fructificare, adică :

$$S_k^E(1 + i) = S_k^E \cdot u. \tag{3.38}$$

În acest caz, determinarea sumei finale $(S_k^E(t)$ după t perioade se face aplicînd formula :

$$S_k^E(t) = S_k^E \cdot u^t. \tag{3.39}$$

În final, dobînda în operația de dobîndă compusă (D_{t1}) este diferența dintre valoarea finală a sumei și valoarea ei inițială, adică :

$$D_{t1} = S_k^E(t) - S_k^E. \tag{3.40}$$

Scanned with OKEN Scanner

c) Formula dobînzii compuse pentru un număr întreg de perioade și o fracțiune de perioadă se aplică vînzărilor cu plata pe termen lung, cînd timpul (t) este format dintr-un număr întreg de perioade de fructificare (n) și o fracțiune $\left(\frac{q}{m}\right)$ din perioadă, adică:

$$t = n + \frac{q}{m}. \tag{3.41}$$

Operația de dobîndă compusă acționînd la sfîrșitul perioadei, pe intervalul unei perioade acționează operația de dobîndă simplă. În consecință, pentru n perioade se aplică formula (3.39) a dobînzii compuse, valoarea inițială devenind $S_k^E \cdot u^n$. Pentru fracțiunea $\frac{q}{m}$ din an se aplică formula dobînzii simple și, drept urmare, în final avem:

$$S_k^E(t) = (S_k^E \cdot u^n) + i(S_k^E \cdot u^n) \cdot \frac{q}{m} = (S_k^E \cdot u^n)\left(1 + i\frac{q}{m}\right). \tag{3.42}$$

Calculul dobînzii în valută este deosebit de important mai ales prin faptul că, prin măsurile financiare pentru stimularea suplimentară a exporturilor, agenții economici producători de mărfuri pentru export care livrează mărfuri pe credit, apelînd în acest scop, la rîndul lor, la credite interne în monedă națională (lei), pot beneficia de valuta aferentă dobînzilor la exporturile pe credit, fiind obligați numai la plata dobînzilor aferente creditului intern în condițiile convenite cu banca finanțatoare.

3. *Calculul cursului de revenire la exportul în condiții de credit.* Avînd prețul complet de export calculat în condiții de credit, precum și prețul extern în devize, în condiția de livrare FOB, inclusiv dobînda pentru perioada de credit, se poate efectua calculul cursului de revenire al exportului pe credit (C_{rdc}^E), aplicînd formulele:

a) Pentru produsele exportate pe credit pînă la un an:

$$C_{rdc}^E = \frac{U^P{}_{ce} + \left(\frac{P_{ce} \cdot T \cdot A}{360 \cdot 100}\right)}{S_k^E + \left(\frac{S_k^E \cdot T \cdot P}{360 \cdot 100}\right)}; \tag{3.43}$$

b) Pentru mărfurile exportate pe credit pe perioade întregi de activitate, mai mari de un an:

$$C_{rdc}^E = \frac{P_{ce} \cdot u^t}{S_k^E \cdot u^t}; \tag{3.44}$$

c) Pentru mărfurile exportate pe credit pe perioade întregi de activitate și o fracțiune de perioadă:

$$C_{rdc}^E = \frac{(P_{cr} \cdot u^n)\left(1 + i\frac{q}{m}\right)}{(S_k^E \cdot u^n)\left(1 + i\frac{q}{m}\right)}. \tag{3.45}$$

Scanned with OKEN Scanner

În activitatea practică se întîlnesc, în general, cazuri mai complicate de exporturi pe credit decît cele menţionate, respectiv marfa se exportă în mai multe loturi, la diferite termene de livrare, pentru care plata se poate face parţial *cash* (plată imediată), iar restul în mod eşalonat, în rate egale sau neegale. În această situaţie, trebuie calculate pentru fiecare lot cheltuielile şi încasările în valută. Acest calcul se poate efectua aplicînd formula :

$$PCE_t = PE_t(1 + 0{,}15)^{tc-t}, \tag{3.46}$$

în care PCE_t reprezintă suma cheltuielilor de producţie (în lei), pentru toate loturile de marfă exportate pe credit, calculată la momentul tc;

PE_t — preţul complet de export pentru un lot de marfă livrat în momentul t;

tc — momentul pentru care se calculează cheltuielile;

t — momentul realizării livrării mărfii.

Pentru determinarea încasărilor în valută ale mărfurilor vîndute pe credit şi parţial cu plata imediată, inclusiv ale dobînzilor cuvenite, formula de mai sus devine :

$$S_t\,V_t = \left(\hat{i}V_t + SPP\,\frac{D}{100}\right)^t \cdot (1 + 0{,}15)^{tc-t}, \tag{3.47}$$

n care $S_t\,V_t$ reprezintă suma încasărilor în valută, inclusiv a dobînzilor pentru credite, calculată în momentul tc;

$\hat{i}V_t$ — încasările în valută în momentul t, pentru mărfurile exportate pe credit (în numerar sau în contul rambursării creditului);

SPP — suma datorată pe perioada premergătoare momentului t de achitare a dobînzilor;

D — dobînda pentru creditul acordat;

t — momentul plăţii în numerar în contul rambursării creditului şi al plăţii dobînzilor.

Pe baza acestor două formule se ajunge la formula de calcul a cursului de revenire de export pe credit în condiţiile enunţate, astfel :

$$C^{E}_{rbe} = \frac{PCE_t}{S_t\,V_t} = \frac{PE_t(1 + 0{,}15)^{tc-t}}{\left(\hat{i}V_t + SPP\,\frac{D}{100}\right) \cdot (1 + 0{,}15)^{tc-t}}. \tag{3.48}$$

Între indicatorii eficienţei exportului cu plata *cash* (imediată) şi cei calculaţi în condiţii de credit există o diferenţă destul de importantă, cursul de revenire fiind mai puţin avantajos la mărfurile care se livrează pe credit. Acest dezavantaj este determinat de diferenţa dintre nivelul dobînzii care se stabileşte în condiţiile pieţei externe şi nivelul acumulărilor luate în calculul preţului complet de export pe credit, ca urmare a resurselor dezafectate pentru marfa livrată pe credit. Avînd în vedere că vînzarea pe credit nu implică cheltuieli suplimentare de muncă pentru producerea mărfii ca atare şi deci diferenţa de valoare dintre preţul complet de export *cash* şi cel în condiţii de credit nu poate fi asimilată unei creşteri a valorii mărfii în cauză, apreciem că în calculul preţului complet de export în condiţii de credit este mai indicat a se lua cuantumul dobînzilor plătite

Scanned with OKEN Scanner

băncii interne şi costul asigurării creditului decît acumulările care se cuvin pentru 1 leu, la nivelul economiei naţionale, pe timp de un an. În acest caz, costul intern al serviciului de creditare a mărfurilor exportate se poate determina printr-o cale indirectă, şi anume calculînd o rată a *efortului de creditare* [11], care să aibă ca bază de calcul un nivel ipotetic al ratei scontului şi al primei de asigurare a creditului.

Costul intern — în moneda naţională — al serviciului de creditare va fi direct proporţional cu partea din valoarea internă a mărfurilor care nu se regăseşte în încasările externe în contul operaţiei respective şi cu perioada de creditare, şi va fi dat de formula:

$$SC_i^E = (1 - y_a)P_i^E \cdot \left(t' + \frac{t+1}{2}\right), \tag{3.49}$$

în care SC_i^E reprezintă costul intern — în moneda naţională — al serviciului de creditare în cadrul unui export pe credit (credit furnizor);

P_i^E — preţul complet de export al mărfurilor care fac obiectul tranzacţiei respective;

a — coeficientul calculat prin raportarea avansului plătit de beneficiarul creditului la preţul extern al mărfurilor exportate pe credit, coeficient care are rolul de a stabili cuantumul din preţul intern care nu este recuperat imediat prin încasări externe;

y — rata efortului de creditare;

t' — perioada de graţie (în ani), reprezentînd intervalul de timp între momentul acordării creditului şi momentul rambursării primei rate în contul creditului;

t — perioada efectivă de rambursare a creditului ($t' + t = T$ perioada de creditare).

Această formulă ar fi folosită în cazul rambursării creditului în rate egale.

În cazul în care mărfurile se livrează eşalonat (de exemplu, instalaţii complexe) sau rambursarea anumitor cote de credit se efectuează condiţionat de anumite elemente (intrarea în funcţiune, atingerea parametrilor proiectaţi etc.), se poate folosi o altă formulă pentru stabilirea costului serviciului de creditare, şi anume:

$$SC_i^E = \sum_{j=1}^{T} (1 - x_j)P_i^E y, \tag{3.50}$$

în care x_j reprezintă raportul existent într-un an j între încasările în contul preţului extern al mărfurilor exportate şi preţul extern al acestora. Conform acestei formule, se determină mai întîi, pentru fiecare an al perioadei de creditare, partea din preţul complet de export care nu se regăseşte în încasările externe în contul creditului $(1 - x_j)P_i$; rezultatul se înmulţeşte cu rata efortului de creditare, obţinîndu-se astfel costul serviciului de creditare corespunzător sumelor creditate existente în fiecare an al perioadei de creditare, apoi, prin însumare, se determină costul serviciului de creditare aferent operaţiei comerciale respective.

[11] Napoleon Pop, Vasile Radu, *Opinii privind exprimarea eficienţei economice a operaţiilor comerciale pe credit*, Bucureşti, „Finanţe şi credit", nr. 10,1973.

Scanned with OKEN Scanner

Cunoscînd valoarea în moneda națională (lei) a mărfurilor exportate pe credit și costul serviciului de creditare, se poate determina, prin însumarea lor, valoarea internă a creditului de export :

$$C_i^E = P_i^E + SC_i^E. \tag{3.51}$$

Valoarea externă a serviciului de creditare este constituită, așa cum am mai arătat, din cuantumul dobînzilor și din diferența dintre prețul extern al mărfurilor exportate pe credit și prețul acestora în condiții de plată imediată.

În ceea ce privește valoarea externă a creditului de export, aceasta este egală cu prețul extern al mărfurilor exportate pe credit, la care se adaugă dobînzile (D) aferente :

$$C_e^E = P_{e_i}^E + D. \tag{3.52}$$

Avînd astfel determinate valorile internă și externă ale unui credit, de export, se poate calcula cursul de revenire al unor asemenea tranzacți comerciale, ca indicator care exprimă global eficiența exportului. Drept urmare, cursul de revenire al creditului de export se poate calcula ca un raport între valoarea internă și valoarea externă a acestuia :

$$CR_c = \frac{C_i^E}{C_e^E}. \tag{3.53}$$

Calcularea cursului de revenire pentru acest tip de tranzacții, urmînd această metodologie, permite efectuarea unor analize de eficiență pentru diferite variante ale aceleiași tranzacții și alegerea celei optime, precum și unele comparații între eficiența diferitelor credite de export.

Metodologia propusă pentru analizarea eficienței exportului pe credit oferă posibilități de adîncire a analizei de eficiență. Astfel, dacă se raportează separat prețul complet de export al mărfurilor, care fac obiectul unei asemenea tranzacții la prețul extern obtenabil în condiții de plată *cash*, se vor obține informații privind rentabilitatea financiar-valutară a exportului mărfurilor respective, permițînd să se facă aprecieri asupra gradului în care este recunoscută pe plan extern munca națională, vie și materializată, încorporată în această marfă.

La rîndul său, raportul dintre valoarea în valuta națională a serviciului de creditare și valoarea externă a acestuia permite să se aprecieze eficiența muncii de comercializare, respectiv abilitatea celor care au încheiat tranzacția de a ajunge la o recunoaștere cît mai deplină a eforturilor efectuate în cadrul unui credit de export.

Promovarea exportului constituie o condiție esențială pentru dezvoltarea economiei românești. În scopul stimulării mai pronunțate a exporturilor și a producției destinate exportului se acordă agenților economici, cu capital de stat sau privat, credite cu dobîndă preferențială [12]. Creditele se acordă pe baza existenței unor contracte ferme de export, derulate pe bază de acreditive irevocabile sau prin alte forme de plată garantate bancar și încasări efective în valută liber convertibilă, în conturi la bănci comerciale din țară. Dobînda la aceste credite este diferențiată în funcție de termenele de rambursare a creditelor.

[12] *Hotărîrea Guvernului nr. 358 din 27 iunie 1992 privind creditarea cu dobîndă preferențială a exportului și a producției pentru export*, *Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul IV, nr. 170, 21 iulie 1992, p. 7.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL IV

INDICATORII DE ANALIZĂ A EFECTELOR DIRECTE ȘI IMEDIATE ALE IMPORTULUI

Aportul comerțului exterior la economisirea de muncă socială poate fi nemijlocit și mijlocit. În cadrul operațiilor de import, contribuția comerțului exterior la economisirea de muncă socială este mijlocită. Posibilitatea „integrării în circuitul economic național a unor produse de pe piața externă, mai ieftine comparativ cu suma cheltuielilor implicate de fabricarea acestora în țară și care se pot obține într-un timp mai scurt decît dacă ar urma ciclul cercetare-proiectare-producție în cadrul economiei naționale, corespunde de fapt unei economisiri de muncă socială națională cu caracter mijlocit" [1]. În acest context, eficiența importului va fi cu atît mai ridicată, cu cît economisirea de muncă socială mijlocită este mai mare. Dar, în acest proces se manifestă o simultaneitate de efecte :

a) De natură valorică, respectiv cantitativă, care se exprimă în mod direct și imediat ;

b) De natură materială, respectiv calitativă, care sînt indirecte, propagate în economie, cu implicații mai îndepărtate, în perspectivă, și a căror cuantificare se limitează, de regulă, la aprecieri orientative.

În acest proces — după cum am văzut și la export — se confruntă două valori — valoarea și valoarea de întrebuințare —, reflectate de faptul că schimbul de mărfuri pe piața externă este, în esență, un schimb de muncă sub cele două aspecte ale sale : munca abstractă și munca concretă. Dublul caracter al muncii întruchipate în marfă conduce la realizarea simultană a două procese economice : schimb de valori intrinseci și, respectiv, schimb de valori de întrebuințare.

Schimbul de valori intrinseci este un proces de ordin cantitativ din care se obține economie de muncă socială. Ea rezultă ca efect direct și imediat al comerțului exterior.

Efectul direct și imediat al importului se produce prin intermediul produselor aprovizionate din străinătate pentru care, practic, nu sînt resurse în țară, nu sînt condiții de fabricație în țară sau care ar necesita cheltuieli de muncă socială ce depășesc cu mult valoarea lor internațională. Importînd o serie de mărfuri care, dacă ar fi fost produse în țară, ar fi necesitat cheltuieli de muncă mai mari decît valoarea lor internațională, se realizează diferențe de preț pozitive, concretizate în economii de muncă socială. Cu cît diferențele de preț pozitive vor fi mai mari, cu atît economia muncii sociale va fi mai mare și eficiența importului mai ridicată.

[1] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *Eficiența economică a comerțului exterior*, București, Edit. politică, 1976, p. 47.

Scanned with OKEN Scanner

Economia de muncă socială (sau pierderea de muncă socială) națională care poate rezulta din importul de mărfuri se face pe baza comparării muncii încorporate în marfa ce face obiectul importului, reflectată în cheltuielile (eforturile) efectuate și rezultatele (efectele) obținute din vînzarea mărfurilor la beneficiarii de importuri.

Cheltuielile (eforturile) efectuate sînt formate din prețul complet de import. Acesta este întotdeauna în condiția de livrare franco-frontiera română, fiind format din costul mărfii (*cost*), asigurare (*insurance*) și navlu (*freight*).

Rezultatele (efectele) obținute sînt formate din veniturile încasate de la beneficiarii din țară ai importurilor. Există trei modalități instituite pentru determinarea veniturilor care trebuie să reflecte valoarea de întrebuințare a mărfurilor din import.

4.1. Modalitățile de formare a prețurilor la produsele din import

Liberalizarea prețurilor este condiția hotărîtoare pentru înfăptuirea economiei de piață. Drept urmare, pe baza acțiunii conjugate a cererii și ofertei, prețurile mărfurilor din țară și din import se formează în trei modalități instituite astfel încît să reflecte valoarea de întrebuințare a acestora.

Prima modalitate o constituie prețurile cu ridicata la materiile prime de bază, energie electrică, energie termică și unii combustibili lichizi, prețuri care se stabilesc și se adaptează de regiile autonome și societățile comerciale cu capital de stat prin negociere cu agenții economici beneficiari, pe proprie răspundere, avîndu-se în vedere influențele ce decurg din liberalizarea cursului de schimb oficial al leului, alinierea prețurilor la nivelul rezultat din tendințele de durată ale evoluției prețurilor pe piața externă, noul nivel al contribuției pentru asigurări sociale, precum și, în cazurile prevăzute de reglementările legale, de indexarea salariilor [2]. Prețurile negociate astfel nu pot fi mai mari decît cele de pe piețele internaționale, în condiții de livrare și de parametri calitativi comparabili, transformate în lei conform reglementărilor legale.

Prețurile cu ridicata și tarifele pentru produsele și serviciile din ramurile intermediare și cele finale se stabilesc și se adaptează, de asemenea, de către regiile autonome și societățile comerciale cu capital de stat, luîndu-se în calcul noile prețuri și tarife la materiile prime de bază, energie electrică și termică și unii combustibili lichizi, precum și influențele ce decurg din evoluția factorilor menționați la materiile prime de bază, energie electrică și termică. Luarea în calcul la dimensionarea prețurilor și tarifelor a altor influențe decît cele menționate se poate numai pe baza unor reglementări aprobate de guvern.

Prețurile cu amănuntul pentru mărfurile destinate populației se formează pe baza prețurilor cu ridicata negociate și a cotelor de adaos comercial sau de comision declarate și înregistrate de societatea de desfacere a mărfurilor cu amănuntul, respectîndu-se nivelele de adaos sau de comision prevăzute de lege.

[2] *Hotărîrea Guvernului nr. 412 din 30 iulie 1992 cu privire la modul de negociere a prețurilor și tarifelor în condițiile liberalizării cursului de schimb al leului, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul IV, nr. 184, 1 august 1992, p. 2.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru materiile prime din industria extractivă şi alte produse prevăzute de lege se acordă, în continuare, după caz, subvenţii sau diferenţă de preţ de la bugetul public naţional, stabilite pe unitatea de produs în condiţiile unor parametri tehnici şi calitativi acceptaţi de beneficiari.

A doua modalitate constă în formarea preţurilor cu ridicata ale produselor din import, utilizate în ramurile intermediare şi finale pe baza preţurilor externe în valută, transformate în lei conform reglementărilor legale, la care se adaugă, în cazurile prevăzute de legislaţia în vigoare, taxele vamale şi impozitul pe circulaţia mărfurilor, precum şi comisionul declarat al societăţii comerciale de import-export.

A treia modalitate constă în formarea preţurilor cu amănuntul la bunurile de consum provenite din import pe baza preţurilor externe în valută franco frontiera română, exprimate în lei la cursul în vigoare, la care se adaugă taxele vamale, comisionul societăţii de export-import, adaosul societăţilor comerciale şi impozitul pe circulaţia mărfurilor stabilit în funcţie de natura produselor şi raportul dintre cerere şi ofertă. Preţurile cu amănuntul la bunurile de consum se pot stabili şi prin negociere cu beneficiarul intern.

Aceste modalităţi sînt impuse de actuala fază de liberalizare a preţurilor. Pentru produsele din import, aceste trei modalităţi trebuie privite ca tranzitorii. O selecţie durabilă impune un curs de schimb care să conducă la o autentică reflectare a rentabilităţii financiar-valutare a operaţiilor de import, bazată pe raportul dintre cerere şi ofertă, astfel încît să se elimine practicarea preţurilor de speculă sau de monopol. Acest imperativ îl va rezolva convertibilitatea deplină — internă şi externă — a monedei naţionale. Pînă atunci agenţii economici, persoane juridice, indiferent de forma de proprietate, au obligaţia, conform reglementărilor legale, să declare şi să înregistreze la organele teritoriale prevăzute de lege, preţurile şi tarifele, adaosurile comerciale şi cotele de comision.

Pentru mărfurile provenite din import se declară şi se înregistrează numai comisionul pentru activitatea de import (marja importatorului), precum şi cotele de adaos pentru comercializarea acestora cu ridicata (*en-gros*), prin mic gros, cu amănuntul, în consignaţie şi prin unităţile de alimentaţie publică.

Preţurile aferente celei de-a doua şi a treia modalităţi de formare implică o serie de calcule privind determinarea taxelor vamale, impozitului pe circulaţia mărfurilor, comisionului cuvenit societăţii de import şi adaosului societăţilor comerciale.

1. *Taxele vamale.* În vederea formării corecte a preţurilor liberalizate, agenţii economici cu activitate de import trebuie să ia în calcul taxele vamale prevăzute de Tariful vamal de import al României. Taxele vamale se aplică tuturor agenţilor economici, indiferent de proprietate, şi la toate produsele care fac obiectul importurilor, cu excepţiile prevăzute de hotărîrea privind aplicarea tarifului vamal de import [3].

Valoarea vamală pentru mărfurile importate are la bază preţul de import, format din :

a. Preţul extern, transformat în lei la cursul valutar de schimb în vigoare, în cazul mărfurilor al căror preţ include cheltuielile externe de transport, manipulare şi asigurare, precum şi alte cheltuieli în valută ;

[3] *Hotărîrea Guvernului nr. 673 din data de 25 septembrie 1991, privind tariful vamal al României, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul III, nr. 221, din 2 noiembrie 1991, p. 1.

Scanned with OKEN Scanner

b. Prețul extern, transformat în lei, la care se aplică cheltuielile externe de transport, manipulare și asigurare, precum și alte cheltuieli în valută, în cazul mărfurilor al căror preț extern nu include aceste cheltuieli, în baza documentelor de transport și asigurare;

c. Prețul extern, transformat în lei, majorat cu o cotă procentuală de 10 la sută dacă nu există documentul de transport, manipulare și asigurare în momentul calculării taxelor vamale.

Taxele vamale în cele trei variante se determină astfel:

— în prima variantă, în care prețul extern în valută (P^I_{fr}) este în condiția de livrare CIF (*cost, insurance, freight* — cost, asigurare și navlu):

$$Q_{tv_1} = \frac{T_v(P^I_{fr} \cdot C_v)}{100}; \qquad (4.1)$$

— în a doua variantă, în care prețul extern în valută (P^I_{fob}) este în condiția de livrare FOB (*free on board* —franco la bord), la care se adaugă navlul (F) și asigurarea (I):

$$Q_{tv_2} = \frac{T_v \cdot [(P^I_{fob} + F + I) \cdot C_v]}{100}; \qquad (4.2)$$

— în a treia variantă, în care prețul extern în valută (P^I_{fob}) este în condiția de livrare FOB, însă pentru cheltuielile în valută se aplică cota procentuală de 10 la sută:

$$Q_{tv_3} = \frac{T_v\left[\left(P^I_{fob} + \frac{P^I_{fob} \cdot 10}{100}\right) \cdot C_v\right]}{100}, \qquad (4.3)$$

în care:

Q_{tv} reprezintă cuantumul taxelor vamale;

T_v — tariful vamal exprimat în procente;

C_v — cursul în lei în vigoare.

Aplicarea tarifului vamal de import are instituit și un regim preferențial, de *drawback*, care constă în restituirea totală sau parțială a taxelor vamale de importpercepute cu ocazia introducerii în țară a unor mărfuri, dacă acestea se reexportă în aceeași stare sau după ce au fost transformate, prelucrate sau reparate în vederea exportului, ori au fost încorporate în produse de export.

Acest regim se aplică numai acelor mărfuri care pot fi identificate cu ocazia reexportului sau, dacă este cazul, pentru care se poate dovedi, prin acte justificative, efectuarea uneia dintre operațiunile prevăzute.

Totodată, în decursul activității, se pot institui suprataxe vamale de import, cu caracter temporar, în cazul în care anumite importuri pot prejudicia grav producția internă de anumite produse. Aceste suprataxe se vor aplica pînă la eliminarea influențelor negative rezultate din importurile avute în vedere la instituirea lor.

2. *Impozitul pe circulația mărfurilor.* Persoanele juridice și fizice autorizate care au calitatea de agenți economici au obligația să calculeze și să plătească — cu excepțiile prevăzute de lege — la bugetul statului

Scanned with OKEN Scanner

impozit pe circulația mărfurilor. Acest impozit se plătește și pentru produsele din import [4].

Impozitul pe circulația mărfurilor pentru produsele din import se calculează în trei variante, și anume [5].

a. Pentru produsele din import, destinate vînzării, prin aplicarea cotelor de impozite stabilite de guvern asupra prețurilor cu ridicata ale importatorului, negociate cu beneficiarii ;

b. Pentru produsele importate de agenții economici, desfăcute către populație în magazine proprii, prin aplicarea cotelor de impozite asupra prețurilor de vînzare cu amănuntul, din care se deduce adaosul comercial practicat în limita prevederilor legale ;

c. Pentru importul de materii prime, materiale și alte produse, efectuat direct sau prin societăți de import-export care-și desfășoară activitatea pe bază de comision, în scop productiv sau pentru investiții, prin aplicarea cotelor asupra prețurilor cu ridicata determinate pe baza prețurilor exerne în valută, exprimate în lei la cursul de schimb în vigoare, la care se adaugă taxele vamale, impozitul pe circulația mărfurilor, precum și comisionul declarat al societății comerciale de export-import ;

Impozitul pe circulația mărfurilor (din import) se determină folosind formulele :

— în prima variantă, prin aplicarea cotelor de impozit asupra prețurilor cu ridicata ale importatorului :

$$I_{cm1} = \frac{K_i \times P_r}{100}; \qquad (4.4)$$

— în a doua variantă, prin aplicarea cotelor de impozit asupra prețurilor cu amănuntul, mai puțin adaosul comercial :

$$I_{cm2} = \frac{K_i(P_a - A_c)}{100}; \qquad (4.5)$$

— în a treia variantă, prin aplicarea cotelor de impozit asupra prețurilor formate (P_f) de vînzare :

$$I_{cm3} = \frac{K_i\,(P^I_{fob} \times C_{sv}) + (T_v + I_{cm} + C_i)}{100}, \qquad (4.6)$$

în care :

I_{cm} este impozitul pe circulația mărfurilor ;

K_i — cota de impozit pe circulația mărfurilor ;

P^I_{fob} — prețul extern al mărfii de import în condiția de livrare franco frontiera română ;

P_r — prețul cu ridicata al importatorului, negociat cu beneficiarii din țară ;

[4] *Hotărîrea Guvernului nr. 779 din 15 noiembrie 1991, privind impozitul pe circulația mărfurilor și accizele*, București, „Tribuna economică", nr. 48, 29 noiembrie, 1991, p. 14.

[5] *Normele metodologice elaborate de Ministerul Economiei și Finanțelor privind așezarea, tehnica de calcul, evidența și vărsarea la bugetul administrației centrale de stat a impozitului pe circulația mărfurilor*, București, „Tribuna economică, nr. 1, 10 ianuarie, 1992, p. 11.

Scanned with OKEN Scanner

P_a — prețul de vînzare cu amănuntul ;
T_v — taxe vamale de import ;
A_c — cuantumul adaosului comercial ;
C_i — cuantumul comisionului de import.

Impozitul pe circulația mărfurilor reprezintă o pîrghie financiară ce se va aplica pînă la 1 iulie 1993. Acesta va fi înlocuit prin taxa pe valoarea adăugată, care este un impozit indirect, ce se stabilește asupra operațiunilor privind transferul proprietății bunurilor, precum și asupra celor privind prestările de servicii.

Valoarea adăugată, în sensul reglementărilor date prin ordonanță a Guvernului României [6], este echivalentă cu diferența dintre vînzările și cumpărările aceluiași stadiu al circuitului economic. Taxa se aplică asupra valorii adăugate la fiecare stadiu al circuitului economic și reprezintă un venit al bugetului de stat.

3. Comisionul societății de export-import. Comisionul cuvenit societății comerciale de import se calculează proporțional cu valoarea în vamă a mărfurilor importate, aplicîndu-se formula :

$$C_i = \frac{K \times P_r}{100}, \tag{4.7}$$

în care :

C_i este cuantumul comisionului cuvenit societății de export-import ;
K — coeficientul de comision negociat cu beneficiarii de import ;
P_r — prețul format de vînzare (P_f), prețul negociat (P_n) sau prețul cu amănuntul (P_a).

4. *Adaosul comercial.* Adaosul comercial cuvenit agenților economici care au magazine proprii și desfac mărfurile la prețul cu amănuntul :

$$A_c = \frac{K_a \times P_r}{100} \tag{4.8}$$

în care :

A_c este cuantumul adaosului comercial ;
K_a — coeficientul de adaos comercial.

4.2. Analiza rentabilității financiar-valutare a importului

Economia de muncă socială rezultată ca efect direct și imediat al importului se poate determina — în mod operativ — pe baza indicatorului rentabilității financiar-valutare a operațiilor de import. Această analiză, la nivelul societăților comerciale cu activitate de export-import și separat pentru fiecare operație în parte, adică pentru fiecare cumpărare din import, se poate efectua simplu, ca un raport între valoarea națională a mărfii importate și valoarea externă în valută. Acest efect se exprimă prin cursul de revenire la import, care se calculează aplicînd formula :

$$C_r^I = \frac{P_r}{P_v^I}, \tag{4.9}$$

[6] *Ordonanța Guvernului nr. 3 din 27 iulie 1992 privind taxa pe valoarea adăugată, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul IV, nr. 200, 17 august 1992, p. 1—7.

Scanned with OKEN Scanner

în care:

C_r^I reprezintă cursul de revenire la import;

P_r — prețul cu ridicata sau cu amănuntul al mărfurilor din import;

P_v^I — prețul de cumpărare în valută franco frontiera română, exprimat în dolari SUA.

În practică, calculele pentru determinarea și analizarea cursului de revenire pentru un dolar SUA se fac cu ajutorul următoarelor formule:

$$a)\ C_{do}^I = \frac{\Sigma Q_p \cdot P_{ro}}{\Sigma Q_p \cdot P_{fo}^I}\ ; \qquad b)\ C_{dr}^I = \frac{\Sigma Q_r \cdot P_{rr}}{\Sigma Q_r \cdot P_{fr}^I}\ , \tag{4.10}$$

în care C_{do}^I, C_{dr}^I reprezintă cursul de revenire (în lei) pentru un dolar SUA (orientativ, realizat);

Q_p, Q_r — cantitatea importată (planificată, realizată);

P_{fo}^I, P_{fr}^I — prețul extern în valută (în dolari SUA), franco frontiera română (orientativ, realizat);

P_{ro}, P_{rr} — prețul cu ridicata sau cu amănuntul al mărfii din import (orientativ, realizat).

Acest indicator se determină în mod operativ, pentru comparații simultane, în vederea adoptării deciziilor curente, folosindu-se în acest scop informațiile furnizate de evidența economică: navlul și asigurarea din evidența tehnic-operativă (documentația comercială), prețul extern și cel intern din evidența statistică sau alte surse de informații (reviste, cataloage de prețuri, facturi interne, oferte etc.).

Acest indicator se determină pe baza calculației efective, în dinamică, față de cursul de revenire realizat în anul precedent sau la operații de import realizate simultan. Pe baza rezultatelor furnizate de acest indicator — ținînd seamă și de perspectivele de îmbunătățire a producției interne, de reducere a cheltuielilor de producție și de politica de dezvoltare a ramurii industriale respective —, fiecare societate de comerț exterior poate lua decizii cu privire la prioritatea produselor prevăzute a fi importate de pe diferite piețe, acest indicator fiind concludent în alegerea piețelor de cumpărare, îndeosebi în ce privește materiile prime.

În esență, acest indicator exprimă o comparație a productivității muncii naționale, în cazul în care producția mărfii importate ar fi fost organizată în țară, cu productivitatea muncii mondiale la care este recunoscut caracterul socialmente necesar al mărfii importate. Ca atare, cu cît încasările în moneda națională (în lei), ce revin la un dolar SUA plătit la extern pentru produsul importat, sînt mai mari, cu atît importul este mai avantajos.

Eficiența importului, privită sub aspectul efectelor directe și imediate, poate fi analizată și prin „gradul de economicitate al operațiilor de import", redat de formula [7]:

$$G_e^v = \frac{K_i^v - P_e^v \cdot CL}{P_e^v} \tag{4.11}$$

în care G_e^v reprezintă gradul de economicitate al operațiilor de import;

CL — cursul de revenire-limită;

[7] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *op. cit.*, p. 96.

Scanned with OKEN Scanner

K_i^y — cheltuiala de muncă socială internă pentru produsul y — în moneda națională (în lei);

P_e^y — prețul extern al produsului de import y — în valută.

Indicatorul „gradul de economicitate al operațiilor de import" reliefează economia sau pierderea de muncă socială ocazionată de înstrăinarea unei unități valutare.

Prin prisma datelor furnizate de acest indicator, produsele de import pot fi grupate în trei mari clase, și anume:

— cînd $G_e^y > 0$, caz în care dacă produsele respective ar fi fost fabricate în țară, s-ar fi consumat mai multă muncă socială pe unitatea valutară decît dacă se importă;

— cînd $G_e^y = 0$, rezultă că pentru produsul respectiv economia națională cheltuiește aceeași cantitate de muncă socială atît pentru producerea lui în țară, cît și în cazul importului;

— cînd $C_e^y < 0$, înseamnă că produsele respective se pot produce în țară cu o cheltuială mai mică decît dacă ar fi fost importate.

Criteriile determinării eficienței în domeniul comerțului exterior impun analiza aprofundată a rentabilității operațiilor de import prin prisma cursului de revenire. Această analiză se efectuează în scopul obținerii și tratării la import a unor prețuri optime. Pentru obținerea unor prețuri optime, este de o importanță deosebită ca importul să se efectueze în momentul optim, cînd piața oferă cele mai mari avantaje. De regulă, sînt mărfuri la care prețurile evoluează substanțial în diferite perioade ale anului sau chiar la intervale mai mari: prețurile realizate în momentul optim de contractare, la astfel de mărfuri, pot fi în unele cazuri mai avantajoase cu mult față de nivelul mediu din timpul anului. În acest context, prin folosirea momentului optim în operațiile de import, este posibil să se realizeze, în plus, o economie de valută substanțială.

Folosirea mai intensă a momentului optim în schimburile economice presupune o examinare temeinică a nomenclatorului de import și stabilirea exactă a acelor mărfuri susceptibile de a fi contractate pe piața externă în momentele optime. După stabilirea paletei de mărfuri susceptibile de a fi contractate în momentele optime este necesar, și de foarte mare importanță, să se determine momentul optim pentru fiecare dintre ele, pe baza unor studii temeinice, avîndu-se în vedere o perioadă expirată, o etapă în perspectivă de cîțiva ani și alți factori. Lupta pentru a cumpăra mai ieftin, mai bine, mai avantajos trebuie să constituie o preocupare primordială a fiecărei societăți comerciale cu activitate de export-import.

4.3. Analiza — diagnostic a rentabilității financiar-valutare a operațiilor de import

Criteriul rentabilității în domeniul comerțului exterior impune analiza atît a fiecărei operații de import pe baza prețului extern și a cursului de revenire, cît și aprofundarea acestei analize pe baza cursurilor de revenire rezultate din realizarea importurilor (cumulat de la începutul anului), comparativ cu cursurile de revenire realizate în anul precedent, inclusiv cursul de revenire mediu realizat pe fiecare departament economic.

Cursurile de revenire realizate în anul precedent devin obiectiv parametrizat în timp și în spațiu, care implică o diagnosticare sistematică

Scanned with OKEN Scanner

și un ansamblu de decizii și măsuri pentru reglarea punctelor „critice". În vederea analizei-diagnostic, respectiv a modului în care cursul de revenire se încadrează în cel din anul precedent, este necesar — ca și la export —să se urmărească prețurile externe, interne și cursurile favorabile și nefavorabile.

Pe această bază, se asigură analiza modului de realizare a cursurilor de revenire și influențele favorabile și nefavorabile din abaterile de la prețurile externe și cursurile de revenire realizate în anul precedent sau cele orientative din anul curent.

Analiza-diagnostic a cursului de revenire presupune identificarea factorilor care influențează abaterile cursului de revenire realizat la import față de cel orientativ.

Aceste abateri pot fi determinate de trei factori :

a) Modificarea structurii mărfurilor achiziționate din import ;

b) Modificarea prețurilor cu ridicata ;

c) Modificarea prețurilor externe.

Aceste influențe pot fi determinate aplicînd următoarele formule de calcul :

a) Influența modificării structurii mărfurilor (I^I_{msp}) :

$$I^I_{msp} = \frac{\text{Prețul cu ridicata (plan) al mărfurilor prevăzute a fi importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (orientativ) al mărfurilor prevăzute a fi importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}} = \frac{\text{Prețul cu ridicata (plan) al mărfurilor importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (orientativ) al mărfurilor importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}}$$

sau potrivit formulei :

$$I^I_{msp} = \left(\frac{\Sigma Q_p \cdot P_{ro}}{\Sigma Q_p \cdot P^I_{ro}}\right) - \left(\frac{\Sigma Q_r \cdot P_{rr}}{\Sigma Q_r \cdot P^I_{fr}}\right), \qquad (4.12)$$

în care P^I_{fr} reprezintă prețul extern de cumpărare (plan) al mărfii prevăzut în bugetul de venituri și cheltuieli al societății comerciale de comerț exterior, exprimat în dolari SUA, franco frontiera română.

b) Influența modificării prețului intern (I^I_{mpi}) :

$$I^I_{mpi} = \frac{\text{Prețul cu ridicata (plan) al mărfurilor importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (orientativ) al mărfurilor importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}} - \frac{\text{Prețul cu ridicata (efectiv) al mărfurilor importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (orientativ) al mărfurilor importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}}$$

Scanned with OKEN Scanner

sau potrivit formulei :

$$I^I_{mpi} = \left(\frac{\Sigma Q_r \cdot P_{ro}}{\Sigma Q_r \cdot P^I_{fo}}\right) - \left(\frac{\Sigma Q_r \cdot P_{ro}}{\Sigma Q_r \cdot P^I_{fo}}\right), \qquad (4.13)$$

în care P_{rr} reprezintă prețul cu ridicata al mărfii importate.

c) Influența modificării prețurilor externe (I^I_{mpe}) :

$$I^I_{mpe} = \frac{\text{Prețul cu ridicata (efectiv) al mărfurilor importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (orientativ) al mărfurilor importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}} - \frac{\text{Prețul cu ridicata (efectiv) al mărfurilor importate (în lei)}}{\text{Prețul extern de cumpărare (efectiv) al mărfurilor importate (în dolari SUA) în condiția de livrare franco frontiera română}}$$

sau potrivit formulei :

$$I^I_{mpe} = \left(\frac{Q_r \cdot P_{rr}}{Q_r \cdot P^I_{fo}}\right) - \left(\frac{Q_r \cdot P_{rr}}{Q_r \cdot P^I_{fr}}\right), \qquad (4.14)$$

în care P^I_{fr} reprezintă prețul extern de cumpărare efectiv al mărfii importate, exprimat în dolari SUA.

Prin identificarea cauzelor care au produs devierile se creează premise pentru luarea unor decizii operative și de perspectivă în vederea creșterii eficienței economice.

Deciziile de reglare și creștere a rentabilității financiar-valutare a importului pot fi îndreptate în următoarele direcții principale : optimizarea prețurilor externe, reducerea cheltuielilor de circulație pe parcurs extern, asigurarea unei structuri optime între export și import și altele.

4.4. Analiza efectelor indirecte, propagate în economie

Schimbul de valori de întrebuințare este un proces economic de ordin calitativ, al cărui efect rezidă în faptul că economia națională își întregește pe seama importului necesarul de valori de întrebuințare reclamat de consumul productiv și individual național, oferind în schimb la export o serie de bunuri materiale pe care le poate produce în cantități mai mari decît cele necesare consumului intern. Ca efect direct și imediat de natură materială, schimbul de valori de întrebuințare constituie, prin condițiile și caracteristicile sale, aspectul calitativ al eficienței comerțului exterior și al cooperării economice internaționale. Acest efect este în funcție de potențialul economic al țării : cu cît se exportă mai multe produse cu un grad ridicat de prelucrare, cu atît se obține o valoare internațională mai mare pe unitatea de substanță materială exportată și se creează posibilitatea importului unui volum mai mare de mărfuri. Dar schimbul de valori de întrebuințare are efecte de ordin calitativ și asupra ansam-

Scanned with OKEN Scanner

blului economic național, cum sînt: introducerea progresului tehnic, accelerarea procesului de dezvoltare a forțelor de producție, valorificarea superioară a resurselor, consumuri productive și individuale cu o structură calitativ sporită, satisfacerea nevoilor materiale și spirituale ale populației țării. Aceste efecte devin în timp cauză a altor efecte, de data aceasta cantitative, în principal de natură valorică, cum ar fi: creșterea valorii încorporate pe unitatea de materie primă și semifabricate, ca urmare a ridicării gradului de prelucrare a acestora (facilitate de tehnica nouă, calificarea forței de muncă), economisirea de mijloace valutare prin renunțarea la importul unor produse asimilate în producția proprie, creșterea încasărilor în valută etc.

Urmărind în timp evoluția efectelor rezultate din schimbul de valori de întrebuințare, în care un efect de o anumită natură devine cauza altui efect, se constată că efectele calitative se transformă în primul rînd în efecte cantitative și apoi din nou în efecte calitative sau din efecte directe și imediate în efecte indirecte și de perspectivă și, în continuare, în efecte directe și imediate, efectele menționate avînd în timp o mutație ciclică percutantă, în cazul importului de materii prime pentru producție, sau îndepărtată, în cazul unor valori de întrebuințare complexe (utilaje, instalații etc.) destinate investițiilor sau modernizării utilajelor din parcul existent. Din această cauză, analizarea efectelor indirecte și de perspectivă se face utilizînd criteriul economisirii de muncă socială națională în momentul apariției lui, urmărind ciclul de transformare a efectelor indirecte și de perspectivă în efecte directe. Această analiză se poate realiza recurgînd la efectul de întîrziere, percutant în cazul importului de materii prime pentru producție sau îndepărtat în cazul unor valori de întrebuințare complexe: utilaje, instalații etc. destinate modernizării utilajelor din parcul existent sau investițiilor. În această ipoteză, intervine necesitatea calculelor matematice pentru a scoate la iveală efectele dominante care determină, în final, economia de muncă socială. Aceasta cu atît mai mult, cu cît valorile de întrebuințare din import, integrate în circuitul economic național, pot avea variate utilizări: modernizarea utilajelor din parcul existent, introducerea unui procedeu tehnic nou, construirea unei noi capacități de producție etc.

Efectele indirecte și de perspectivă ale comerțului exterior integrate în mecanismul complex al economiei naționale, prin modernizarea utilajelor din parcul existent, se pot analiza folosind formula:

$$E^{I}_{ip} = (E_{ca} \cdot D_e) - T_e, \tag{4.15}$$

în care E^{I}_{ip} reprezintă economia de muncă socială rezultată prin transformarea efectelor indirecte și de perspectivă în efecte directe, ca urmare a modernizării utilajelor din parcul existent;

E_{ca} — economia convențional-anuală din reducerea costurilor producției pe seama modernizării utilajelor;

D_e — durata de funcționare a utilajului modernizat;

T_e — cheltuielile de modernizare planificate sau efective.

Modernizarea utilajelor din parcul existent în întreprinderi, la nivelul tehnicii mondiale, cu aparatură din import, constituie o cale importantă de ridicare a nivelului tehnic al producției. Ea are ca scop îmbunătățirea parametrilor tehnico-economici ai utilajelor. De regulă, modernizarea utilajelor se face cu investiții mici, într-un termen relativ

Scanned with OKEN Scanner

scurt și contribuie la creșterea producției și a eficienței acesteia, atît în activitatea curentă, cît și în perspectivă.

Efectele indirecte și de perspectivă aferente procesului de introducere în producție a progresului tehnico-științific se pot analiza prin diferența dintre suma efectelor economice parțiale, însumate ca acumulări suplimentare, și suma eforturilor pentru introducerea progresului tehnico-științific, în baza relației :

$$E^I_{ip} = A_s - (C_t + E_i), \tag{4.16}$$

în care E^I_{ip} reprezintă venitul net realizat prin transformarea efectelor indirecte și de perspectivă în efecte directe, ca urmare a introducerii progresului tehnico-științific în producție ;

A_s — suma efectelor parțiale, însumate ca acumulări suplimentare, pe durata de viață a aplicării tehnologiei importate ;

C_t — costul procedeelor tehnologice avansate din import ;

E_i — efortul de investiții.

Efectele realizate de progresul tehnico-științific prin intermediul importului și exportului trebuie privite și prin faptul că importurile și exporturile sînt influențate de asimilarea unui mijloc tehnic, atît ca volum, cît și sub aspectul eficienței lor. Ca urmare, în analizarea efectelor exprimate prin economiile de valută trebuie avut în vedere atît nivelul eficienței importului redus, cît și al exportului corespunzător, în raport cu cursul de revenire-limită calculat pentru întregul comerț exterior. Următoarea relație ar determina aceste economii [8] :

$$\pm E_{ie} = \pm E_i \pm E_e = \Sigma Q_i . \Delta k_i + \Sigma Q_e . \Delta k_e =$$

$$= \Sigma Q_i (k_i - k) + \Sigma Q_e (k - k_e), \tag{4.17}$$

în care E reprezintă economiile directe din comerțul exterior, legate de mijlocul tehnic ;

i, e — indicativ pentru desemnarea importului, respectiv a exportului ;

k — cursul de revenire individual, la operațiile legate de asimilarea produsului sau procesului tehnologic (în lei) ;

Q — cantitatea de valută eliberată la import-export sau ocupată la export, exprimată în dolari.

Efectele utile ale investițiilor sînt mai puternic influențate de factorul timp, deoarece efectul de întîrziere este măsurat în luni sau ani și, în final, în ultima perioadă de funcționare a capacității noi de producție se realizează transformarea efectelor indirecte și de perspectivă în efecte directe. Pe baza evoluției cronologice a acestor efecte se poate determina cantitativ transformarea lor în efecte directe, prin acumulările obținute în perioada de după expirarea termenului de recuperare pînă la scoaterea din funcțiune.

Mărimea masei de acumulări nete se determină astfel :

$$F^I_{ip} = \sum_{h=T}^{D_e} A_h \text{ sau } A_n = (A_h . D_e) - I, \tag{4.18}$$

[8] Petre Jica, *Determinarea eficienței progresului tehnico-științific și a calificării*, București, Edit. politică, 1979, p. 118.

Scanned with OKEN Scanner

în care E reprezintă masa acumulărilor nete obținute ca urmare a efectelor indirecte și de perspectivă, prin realizarea mijlocului fix nou cu utilaje și instalații din import;

T — termenul de recuperare a investițiilor;

D_e — durata eficientă a mijlocului fix;

A_n — acumulările anuale;

I — investițiile necesare pentru construirea și punerea în funcțiune a mijloacelor fixe.

Efectele indirecte și de perspectivă ale comerțului exterior, propagate în lanț asupra diferitelor sectoare de activitate ale economiei naționale în direcția dezvoltării forțelor de producție, a valorificării superioare a resurselor naturale, a asimilării de produse noi etc. se pot analiza în mod riguros. Desigur, elaborarea unui model unic, valabil pentru toate situațiile și toate variantele de import pentru producție și investiții, ar fi extrem de dificilă, dacă nu imposibilă. Exemplele redate pot fi continuate cu calculul efectelor economice ale îmbunătățirii calității produselor, al economiilor de muncă socială din reducerea costului producției în urma introducerii unui procedeu nou și altele. Cert este că prin aplicarea formulelor menționate rezultă acumulări bănești nete. Aceste acumulări reprezintă economisirea de muncă socială intervenită ca urmare a efectelor indirecte și de perspectivă ale comerțului exterior.

Calculele de eficiență economică demonstrează că fiecărei operații de import îi corespunde o anumită eficiență globală, rezultată prin însumarea analitică a efectelor directe și imediate cu cele indirecte și de perspectivă. În această ipoteză, eficiența globală a importului de mărfuri este dată de relația:

$$E_g^i = \Sigma E_{di}^I + \Sigma E_{ip}^I, \tag{4.19}$$

în care E_g^i reprezintă eficiența globală a valorilor de întrebuințare din import integrate în procesul de producție sau de investiții;

E_{di}^I — eficiența efectelor directe și imediate ale valorilor de întrebuințare integrate în circuitul economic național;

E_{ip}^I — eficiența efectelor indirecte și de perspectivă ale valorilor de întrebuințare din import integrate în procesul de producție sau de investiții.

Desigur, cuantificarea și analizarea efectelor directe și de perspectivă ale eficienței economice a comerțului exterior, datorită complexității sale, nu trebuie să constituie un factor de întîrziere a operațiilor de contractare sau derulare a importului, în aceste cazuri, cuantificarea și analizarea efectelor directe și imediate fiind suficientă.

Pe baza rezultatelor unor analize multilaterale și prin corelarea interpretării efectelor directe și imediate, care nu pot fi ignorate, cu a celor indirecte și de perspectivă, se pot însă adopta decizii eficiente cu privire la alegerea variantei optime.

4.5. Aspecte specifice ale influenței importului asupra mărimii valorii naționale

Pe piața mondială mărfurile nu se vînd la valoarea lor națională sau individuală. Ca rezultat al cererii și ofertei, inclusiv al concurenței, are loc procesul de transformare a multitudinii de valori naționale într-o

Scanned with OKEN Scanner

singură valoare, internațională. Evident, punctul de plecare al valorii internaționale a mărfurilor sînt valorile naționale ale acestora, prin urmare, cantitatea de muncă socialmente necesară producerii bunurilor, așa cum se formează ele la nivelul țărilor participante la comerțul mondial. Valoarea internațională a diverselor mărfuri influențează, la rîndul ei, asupra mărimii valorii naționale.

În primul rînd, valoarea internațională influențează mărimea valorii naționale o dată cu multiplicarea relațiilor economice dintre țări, cu creșterea procentului de mărfuri realizat pe piața internațională, prin intermediul importului. Această influență se exercită asupra costurilor sociale de producție, atît prin importul de materii prime, cît și prin importul de mijloace de muncă. Influența este în sens pozitiv sau negativ și, în consecință, dinamica eficienței importate poate avea tendințe diferite, indiferent de modul în care sînt gospodărite mijloacele de producție. Această influență se produce în două ipoteze:

— cînd valorile și prețurile internaționale ale mărfurilor importate cresc, caz în care eficiența economică măsurată prin valoarea mărfurilor produse scade în țara importatoare și invers în țara exportatoare. Efectul pozitiv sau negativ se transmite prin reacție în lanț, în proporții diferite, în întreaga economie, și afectează atît produsele destinate pieței interne, cît și pe cele destinate pieței externe;

— cînd se modifică prețurile internaționale, fără ca această modificare să reflecte schimbări în valoarea internațională a mărfurilor importate, caz în care eficiența producției naționale crește sau scade, în funcție de care se modifică și valorile naționale ale mărfurilor, în sens pozitiv sau negativ.

În al doilea rînd, valoarea internațională influențează mărimea valorii naționale cînd materiile prime și energetice se cumpără de pe piața internațională la un preț peste valoare. În acest caz, din țară iese o cantitate mai mare de muncă decît cea intrată, marfa fiind cumpărată de pe piața internațională în schimbul banilor universali, al devizelor obținute prin exportul de mărfuri, purtătoare ale unei cantități anumite de muncă națională, redusă la muncă abstractă internațională. Deci, reproducerea mărfii (în ciclul continuu de reluare a procesului de producție) destinate exportului va costa nu suma valorii internaționale a materiilor prime aduse din import și a muncii naționale cheltuite, ci suma muncii livrate la extern (ultimul export) pentru cumpărarea materiilor prime din import. Drept urmare, valoarea națională a mărfii produse din nou pentru a continua produsul de export va fi superioară sumei aritmetice a segmentelor de valori create în afară și în interior. Cînd fenomenul este invers, respectiv prețul mărfii importate este sub valoarea internațională, valoarea națională a mărfurilor create este inferioară sumei menționate.

Schimbul internațional de mărfuri, întemeiat pe prețuri care se abat de la valoare, se soldează de fiecare dată cu plusuri sau minusuri de muncă, respectiv un cîștig definitiv sau o pierdere definitivă. Plusul de muncă, respectiv pierderea echivalentă cheltuielii suplimentare de muncă pentru producerea mărfii destinate exportului la care se întrebuințează mijloace de producție (materii prime) importate, la prețul ce s-a abătut de la valoare, se poate evita sau recupera pe două căi:

— reducerea consumurilor specifice, astfel incît valoarea națională a mărfurilor fabricate la care se întrebuințează materiile prime din import în cauză să nu fie modificată față de perioada anterioară;

Scanned with OKEN Scanner

— realizarea exportului din totalul de mărfuri fabricate cu materiile prime din import în cauză, într-un moment conjunctural favorabil, adică tot la prețuri superioare valorii, astfel încît minusul înregistrat la importul de materii prime să se compenseze parțial sau total prin plusul realizat la export.

În ipoteza că produsul fabricat se exportă într-o conjunctură nefavorabilă sau prețul extern realizat are o altă dinamică decît prețul materiei prime importate pentru fabricarea lui, consecințele sînt duble, atît de importul neavantajos, cît și de efectele negative ale exportului. Se pierde de două ori substanță, care se amplifică cînd consumurile specifice de materii prime utilizate în procesul de fabricație a produsului exportat depășesc media mondială. În aceste condiții, mai ales cînd exportul se întemeiază mai mult pe materii prime importate, se impune micșorarea consumurilor specifice de materii prime importate, combustibil și energie, reducerea cheltuielilor materiale, economisirea muncii înmagazinate în mijloacele de producție spre a se încadra în limitele celor internaționale.

De asemenea, prețul mijloacelor de muncă procurate din exterior, diferite ca valoare, influențează și el mărimea valorii naționale a mărfurilor. Această influență se realizează pe două căi : prin nivelul de tehnicitate al mijloacelor de muncă productivă achiziționate din import și prin transmiterea treptată a unei părți din valoarea internațională asupra valorii naționale a produselor fabricate, ca urmare a consumului productiv, prin intermediul amortizării.

Mijloacele de muncă importate influențează mărimea valorii naționale, în primul rînd, prin nivelul lor de tehnicitate. Progresul tehnic stă la baza creșterii eficienței economice. Caracterul genetic al tehnicii și transferul principiilor tehnice între țări și ramuri sînt o imensă sursă de economii, în sensul că ele scutesc pe beneficiarii acestor procese de unele cheltuieli, printre care costul cercetării ca atare, costul realizării invenției, adică al transpunerii în producție și în desfacere a ideii întruchipate în invenție. Progresul tehnic realizează economii specifice în procesul de producție. Criteriul economiei de timp acționează direct asupra costului, îi schimbă structura și transmite valorii naționale o altă valență, înnoitoare, aliniată la valoarea internațională. Problema ce se pune este utilizarea intensivă a tuturor mijloacelor tehnice, astfel încît să se obțină maximum de avantaje, cu efecte nemijlocite asupra eficienței economice, atît prin sporul de producție ce se obține în urma utilizării la capacitatea maximă și cu înalt randament a tehnicii existente, cît și prin economisirea de fonduri valutare pentru alte investiții. Avantaje importante decurg și prin faptul că folosirea intensivă a mijloacelor tehnice existente determină un spor de producție fără să fie nevoie, în general, de forță de muncă suplimentară, ci pe baza creșterii calificării, a experienței în muncă și a folosirii sale în mod judicios. În sfîrșit, se reduce costul de producție pe unitatea de produs pe seama micșorării ponderii atît a cheltuielilor de manoperă, cît și a cheltuielilor convențional-constante (inclusiv a cheltuielilor de amortizare), întrucît acestea se repartizează asupra unui volum sporit de producție. Astfel, progresul tehnic și utilizarea intensivă a mijloacelor tehnice înseamnă valorificarea mai rațională a muncii materializate și, deopotrivă, utilizarea mai eficientă a muncii vii, pe ansamblu obținîndu-se o importantă economie de muncă socială, cu efecte pozitive și asupra valorii naționale a produselor ce fac obiectul exportului.

Scanned with OKEN Scanner

Mijloacele de muncă importate influențează mărimea valorii naționale, în al doilea rînd, prin transmiterea treptată a unei părți din valoarea internațională asupra valorii naționale a produselor fabricate, ca urmare a consumului productiv, prin intermediul amortizării. Transmiterea valorii asupra produsului finit, reflectată în costul de producție națională, se face de către munca concretă în același timp cu crearea valorii de către munca abstractă. Această transmitere însă influențează valoarea națională într-o măsură incomparabil mai mică, datorită duratei mari de folosință a mijloacelor de muncă importate, de deservire de-a lungul mai multor cicluri de producție. Așadar, influența este mai mică, deoarece aceasta se extinde în timp, pe întreaga perioadă de funcționare a mijlocului de muncă importat. Acest aspect constituie o particularitate esențială a importului de mijloace de muncă, întrucît prețurile acestora rămîn aceleași, din momentul achiziționării din import, fără a mai interveni variațiile sensibile sau evidente, periodice sau continue, ale prețurilor acestor mijloace de muncă pe durata lor de folosință.

În concluzie, problematica analizei influenței valorii internaționale, prin intermediul importului de materii prime pentru producție și al mijloacelor de muncă, asupra mărimii valorii internaționale, trebuie să fie în mod permanent în atenție, urmărindu-se ca importurile realizate — în măsura în care acestea sînt necesare — să fie de calitate bună și contractate la prețuri avantajoase, astfel încît să nu se plătească prețuri peste cele care se practică pe plan internațional. Aceste imperative sînt prioritare în cazul importurilor de materii prime de bază, combustibili, energie, materiale pentru producție, piese de schimb, ansamble și subansamble, mașini, utilaje, instalații complexe și alte importuri, destinate producției și investițiilor.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL V

MODELE DE ANALIZĂ A EFICIENȚEI COOPERĂRII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Deschiderea spre piața mondială înseamnă cooperare. Extinderea cooperării adîncește specializarea și sporește gradul de colaborare dintre întreprinderi din diferite țări, intensifică participarea la circuitul economic internațional.

Cooperarea, ca parte componentă a comerțului internațional, constituie o regulă de înscriere în economia de piață, în diferite forme (știință, tehnică, producție, turism etc.), dar mai ales prin constituirea de societăți mixte în diverse sectoare ale economiei, prin care se asigură atragerea de tehnologii de vîrf, licențe, mașini, utilaje etc. care generalizează progresul tehnic, factor de impulsie asupra dinamismului economiei naționale, prin efecte directe și indirecte de antrenare a anumitor sectoare și ramuri industriale.

Cooperarea oferă șanse de economie de timp, în sensul însușirii de experiență acumulată de alții într-o perioadă de timp mai îndelungată, posibilități de acces la progresul tehnico-științific, de pregătire a cadrelor, de participare la cercetare și inovare, în sfîrșit, de însușire a experienței organizatorice și de conducere a proceselor economice. Formele de cooperare oferă posibilitatea de a evita cheltuieli de transport, de a beneficia de resursele de materii prime și de a realiza, în același timp, produsele cu cheltuieli mai mici. Așezarea relațiilor economice pe principii echitabile în cadrul cooperării dintre state contribuie atît la accelerarea ritmului creșterii economice, cît și la realizarea procesului de egalizare a dezvoltării economice.

Cooperarea economică cu toate statele lumii este eficientă, răspunde unor cerințe obiective determinate de progresul tehnico-științific contemporan și contribuie la valorificarea optimă a capacităților de producție a resurselor naturale și umane pe baze reciproc avantajoase, devenind un factor esențial al creșterii economice, cu rol primordial în ridicarea rapidă a eficienței, cu multiple efecte în timp și spațiu.

5.1. Efectele directe și imediate ale cooperării economice internaționale

Efectele directe și imediate ale cooperării internaționale în producție (industrială), în știință și tehnică, în acțiuni de marketing și comercializare, în acțiuni de creditare sau în servicii de producție etc. se particula-

Scanned with OKEN Scanner

rizează prin deplasarea accentului în direcţia avantajelor absolute de productivitate a muncii. Acest fapt se manifestă cu prioritate în cazul acţiunilor de cooperare din domeniul cercetării tehnico-ştiinţifice, al transferului de tehnologie şi licenţe şi, îndeosebi, în cazul acţiunilor de cooperare în producţie (specializarea, coproducţia, subproducţia, producţia la comandă etc.), al căror principal obiectiv este realizarea unei productivităţi superioare a muncii pe baza complementarităţii tehnico-economice şi a efortului raţionalizat al partenerilor. Aceasta constituie, totodată, temeiul dobîndirii unor avantaje conexe în producţie (economii de scară) şi a unor avantaje relative din străinătate. Participarea prin diverse forme de cooperare economică la circuitul economic mondial are efecte de o complexitate şi profunzime deosebită asupra valorificării superioare a potenţialului material şi uman, asupra accelerării creşterii economice şi a modernizării economiei naţionale, precum şi asupra ponderii unei ţări în schimburile economice internaţionale. Pentru ca aceste efecte să se transforme automat în realitate, astfel încît unele acţiuni de cooperare să nu provoace şi greutăţi în funcţionarea optimă a sistemului economiei naţionale, sînt necesare măsuri în direcţia cercetării modului în care cooperarea acţionează ca un factor de impulsie, precum şi studierea efectelor fiecărei acţiuni de cooperare pe care le are asupra anumitor sectoare, ramuri şi a ansamblului economiei naţionale. Efectele pot fi optime dacă la fundamentarea deciziei pentru acţiunile respective se ţine seamă de interacţiunile şi interdependenţele dintre elementele întregului sistem al economiei naţionale şi de lanţul de efecte pe care le poate produce fiecare acţiune de cooperare. În această interacţiune şi interdependenţă, o importanţă crescîndă o au efectele cooperării asupra reînnoirii sistemelor tehnice şi tehnologice dominante, elemente „cheie care explică rapiditatea cu care creşte eficienţa producţiei şi mai ales înalta frecvenţă a procesului de creştere a eficienţei tehnice a producţiei, a progresului tehnic" [1].

Efectele directe şi imediate ale acţiunilor de cooperare sînt complexe, acestea trebuind să fie judecate în corelaţie atît cu efectele importurilor pe care le presupun, cît şi cu cele ale exporturilor pe care le favorizează sau pe care le produc. Datorită acestui caracter complex, analiza economică a acţiunilor de cooperare şi comerţ exterior trebuie să urmărească efectele de localizare în complexul economic naţional şi, îndeosebi, se impune să se urmărească efectele asupra dinamicii structurii economiei naţionale.

Abordarea cooperării internaţionale prin prisma integrării acesteia în strategia creşterii economice, a modernizării structurilor economice constituie temeiul obţinerii unor efecte practice din cele mai eficiente. Evaluarea realistă a posibilităţilor de afirmare a unei ţări pe plan mondial prin cooperare şi comerţ exterior poate asigura o eficienţă dorită, sporită, luînd în considerare atît criteriul economiei de muncă socială, cît şi condiţiile schimbărilor rapide ale pieţei mondiale, supunînd fiecare acţiune unui examen atent al conjuncturii şi mai ales al tendinţelor de viitor.

Analiza de eficienţă a acţiunilor de cooperare, faţă de operaţiile clasice de export şi de import, prezintă unele particularităţi, cum sînt:

a) Un grad mai ridicat de complexitate, care determină dificultăţi sporite în precizarea criteriilor, în compunerea şi utilizarea indicatorilor pentru compararea efectelor şi eforturilor, mai ales datorită gradului ridicat de coeziune a legăturilor dintre parteneri în acţiunile de cooperare

[1] Ihor Lemnij, *Fenomenul tehnic*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică şi enciclopedică, 1978, p. 31.

Scanned with OKEN Scanner

care fac ca efectele să fie greu și uneori imposibil de individualizat cu exactitate ;

b) Marea diversitate a operațiilor și acțiunilor individuale, conferită de multitudinea domeniilor și formelor concrete în care se desfășoară cooperarea, fapt ce implică ca sistemul criteriilor și indicatorilor de eficiență să corespundă unei sfere foarte vaste de activități economice (producție, știință și tehnică, comercializare etc.), iar analizele de eficiență să fie mai laborioase și să impună, ca atare, o muncă de echipă, pluridisciplinară ;

c) Importanța acordată factorului timp, orizontul de timp fiind unul din factorii principali în construcția indicatorilor de calcul, întreaga analiză de eficiență și chiar decizia finală bazîndu-se în mare măsură pe luarea în considerare a efectelor pe termen lung, a avantajelor de durată a acțiunii de cooperare, mai ales în condițiile unor instabilități economice și valutare de pe piața mondială ;

d) Valoarea ridicată a contractelor încheiate în acest domeniu, ceea ce impune pentru fiecare acțiune concretă de cooperare un studiu de eficiență realizat cu mijloace moderne de prelucrare a datelor, în două faze, în primul rînd previzional, de fundamentare a oportunității realizării acțiunii de cooperare, și în al doilea rînd o analiză curentă, pentru compararea datelor din studiul previzional cu cele realizate pe parcursul acțiunii de cooperare.

Analiza eficienței cooperării economice internaționale din perspectiva economiei naționale, abordarea globală și, totodată, la nivelul cel mai înalt, presupun identificarea sau crearea indicatorilor sau metodelor specifice fiecărei forme de cooperare internațională.

5.2. Criterii și modele de analiză a cooperării în domeniul cercetării tehnico-științifice

În contextul actualei revoluții tehnico-științifice, știința devine o forță nemijlocită de producție, aceasta dînd un puternic impuls dezvoltării calitative a mijloacelor de muncă, influențînd obiectele muncii, aducînd o contribuție substanțială la ridicarea calității forței de muncă, la calificarea superioară a acesteia, la creșterea ponderii personalului tehnico-inginerese în totalul lucrătorilor. În aceste condiții, știința lucrează în mod programat pentru producție, ca se transformă din factor exogen în factor endogen al creșterii economice.

Cooperarea internațională tehnico-științifică este un însoțitor permanent al cooperării în sfera producției materiale. Această cooperare poate fi sistematizată în două mari grupe, și anume : cooperarea tehnico-științifică interstatală (interguvernamentală) și cooperarea tehnico-științifică internațională la nivel de instituție. Aceste activități se înfăptuiesc în mod practic prin instituții sau organe oficiale, din sistemul Națiunilor Unite și instituții cu caracter regional.

Cooperarea tehnico-științifică se concretizează prin diverse forme din domeniul schimbului de informații tehnico-științifice și economice, al cercetării pure, al cercetării aplicative și de dezvoltare și altele.

1. *Schimbul de informații tehnico-științifice și economice* cunoaște în practica internațională două aspecte : schimbul reciproc bilateral de informații și schimbul multilateral de informații tehnico-științifice.

Scanned with OKEN Scanner

Schimbul reciproc (bilateral) de informaţii în domeniul ştiinţei şi tehnicii este chemat să contribuie la obţinerea în condiţii de producţie cît mai optime a unui anumit tip de produs. Din schimbul de informaţii, fiecare dintre parteneri va putea prelua de la celălalt ceea ce este mai bun, ceea ce devansează propriile realizări tehnice sau ceea ce lipseşte în documentaţia proprie. În consecinţă, valoarea medie a celor două documentaţii, din care se elimină elementele paralele, identice, va fi mai mare decît valoarea documentaţiei singulare a oricăruia dintre parteneri. Această analiză se face prin aplicarea principiului sinergetic, rezultînd :

$$\frac{A+B}{2} > A, \text{ precum şi } \frac{A+B}{2} > B, \qquad (5.1)$$

în care $A + B$ reprezintă notaţia documentaţiilor singulare ale celor doi parteneri antrenaţi în respectiva formă de cooperare.

Schimbul reciproc de documentaţii şi informaţii cu caracter tehnic şi ştiinţific orientează capacitatea de cercetare a fiecăruia dintre partenerii cooperării spre „conjugarea eforturilor *în vederea realizării unei economii de timp* — problemă care capătă o importanţă crescîndă în condiţiile contemporane" [2].

Perpetuarea pe o perioadă îndelungată a cooperării internaţionale prin schimbul reciproc de informaţii ştiinţifico-tehnice are drept urmare crearea unui veritabil flux „dus-întors" de inteligenţă, care se poate transforma în tradiţie, avantajoasă pentru ambele părţi.

2. *Cercetarea pură* are un caracter teoretic, cunoştinţele fiind extrase din studiul unor legături de esenţă a fenomenelor şi procedeelor practice, prin descoperirea de noi relaţii între procese şi fenomene, concretizîndu-se în comunicări, studii, publicaţii şi cărţi. Efectele economice ale cercetării pure se pot comensura printr-o serie de indicatori (reducerea relativă a cheltuielilor, coeficientul de reducere a cheltuielilor la temele convenţionale etc.) care exprimă o anumită latură a cercetării pure pe plan intern [3]. În cazul în care unele rezultate ale cercetării pure sînt materializate în lucrări sau articole publicate în străinătate, efectele directe se pot analiza în funcţie de cheltuielile de cercetare pe care le implică obiectul cercetării pure şi de încasările (veniturile) obţinute în valută în concordanţă cu prevederile din contractele externe încheiate cu partenerii străini. În această concepţie, pe lîngă cursul de revenire al exportului obiectului cercetării pure, se poate determina şi *gradul de acoperire a cheltuielilor în cercetarea pură*. Acest indicator ar rezulta din raportarea încasărilor în valută (transformate în valuta naţională — lei — la cursul valutar în vigoare) la cheltuielile directe (îndeosebi de retribuţie) şi indirecte (regie etc.), pe baza formulei :

$$G_{ap} = \frac{I_e^E \cdot C_c}{C_a + C_i}, \qquad (5.2)$$

în care G_{ap} reprezintă gradul de acoperire a cheltuielilor de cercetare pură ;

[2] Costin Murgescu, *Cooperarea economică şi tehnico-ştiinţifică internaţională*, în *Eficienţa economică a comerţului exterior*, Bucureşti, Editura Academiei, 1967, p. 41.

[3] Petre Jica, *Determinarea eficienţei progresului tehnico-ştiinţific şi a calificării*, Bucureşti, Edit. politică, 1979, p. 203 —210.

Scanned with OKEN Scanner

I_e^E — încasări în valută din studii, publicaţii, cărţi etc. care au format obiectul cercetării pure şi au fost publicate la edituri din străinătate sau contractate cu diverse instituţii specializate din ţări partenere, din predare la cursuri universitare din străinătate, activităţi de *consulting* etc.;

C_c — cursul valutar (în lei) în vigoare;

C_d — cheltuieli directe (îndeosebi de retribuţie);

C_i — cheltuieli indirecte (de regie etc.).

În multe unităţi de cercetare, îndeosebi în unităţile de învăţământ superior, se desfăşoară cu prioritate cercetarea ştiinţifică pură, cît şi aplicativă şi de dezvoltare. Indicatorul (G_{ap}) — care poate fi denumit „indicatorul rentabilităţii cercetării pure şi aplicative" — este pe deplin aplicabil şi pentru cercetarea aplicativă şi de dezvoltare, pe lîngă alţi indicatori proprii acestui domeniu de cercetare.

3. *Cooperarea în domeniul cercetării aplicative şi de dezvoltare* se ocupă de fenomenele care duc la progresul tehnic. Acesta acţionează în mod nemijlocit asupra valorilor de întrebuinţare, asupra utilităţii obiectelor care se vehiculează în circuitele economice. Evoluţia în timp a valorilor de întrebuinţare duce la potenţarea forţelor de producţie, creînd un surplus, care se determină pe baza unor formule care se prezintă astfel [4].

$$y = \alpha R + \beta 1 + n; \tag{5.3}$$

sau

$$n = y - \alpha R - \beta 1, \tag{5.4}$$

în care n este surplusul a cărui creare nu poate fi explicată prin acţiunea factorilor „clasici";

y — creşterea procentuală a venitului naţional;

R — creşterea procentuală a capitalului;

1 — creşterea procentuală a cantităţii de muncă utilizată în producţie;

α şi β — coeficienţi de ponderare a contribuţiei celor doi factori de creştere a venitului naţional.

Complexitatea fenomenului tehnic, a sistemului forţelor de producţie, cere studii care să surprindă în întregime fenomenul subtil şi complex al progresului tehnic. Pe această linie, analiza efectelor progresului tehnic se poate exprima simplu prin eliberări de valută din reducerea importurilor (E_b^I), care se pot transforma în economii la import.

Economiile la import legate de cercetarea proprie pot fi determinate şi analizate astfel [5]:

— economii unice pe un mijloc tehnic (E_u^I):

$$E_{bu}^I = \frac{P_{ac}^I + C_h^I + M_i^I}{\Sigma U} \cdot (K_i - K_e) = \Sigma E_e^I \cdot (K_i - K_e); \tag{5.5}$$

— economii unice pentru toate mijloacele tehnice (E_{bt}^I):

$$E_{bt}^I = (P_{ac}^I + C_k^I + M_i^I) \cdot (K_i - K_e) = \Sigma E_b^I \cdot (K_i - K_2); \tag{5.6}$$

[4] Ihor Lemnij, *op. cit.*, p. 13.

[5] Petre Jica, *op. cit.*, p. 234–236.

Scanned with OKEN Scanner

— economii pe an (E^I_{ba}):

$$E^I_{ba} = \frac{P^I_{ac} + C^I_k + M^I_i}{\Sigma U \cdot df} \cdot (K_i - K_e) = \Sigma E^I_a \cdot (K_i - K_e), \quad (5.7)$$

în care P^I_{ac} reprezintă preţul de achiziţie al licenţei privind mijlocul tehnic, în valută;

C^I_k — costul importului de *know-how*-uri, în valută, legat de licenţa în cauză;

M^I_i — valoarea materialelor şi utilajelor importate, legate de importul de licenţă, în valută;

K_i — cursul de revenire mediu al importului;

K_e — cursul de revenire individual al exportului mărfurilor, necesar pentru importul în cauză;

ΣE^I_e — economii pe întreaga durată din eliberarea de valută;

ΣE^I_b — aceleaşi economii, anuale, pentru toate mijloacele tehnice;

ΣE^I_a — aceleaşi economii, anuale, pe un mijloc tehnic;

U — volumul de mijloace tehnice de genul respectiv fabricat în medie pe an;

df — durata cît mijlocul tehnic se află în decursul vieţii de fabricaţie (aceasta este altceva decît durata de viaţă în exploatare).

Analiza efectelor progresului tehnic reflectă economiile, care reprezintă, într-o mare măsură, efortul cercetării şi mai puţin al unităţii producătoare sau utilizatoare de mijloace tehnice, evidenţiind, totodată, şi cuantumul sporului de venit net prin importul mijloacelor tehnice ca urmare a eliberării de valută. Aceste efecte trebuie analizate, cu deosebire „pentru a vedea pînă unde se poate merge cu cercetarea ştiinţifică indigenă şi cînd să se recurgă la importul de licenţă, după criteriile economice" [6].

Între indicatorii de analiză a cercetării ştiinţifice un loc deosebit îl deţine *coeficientul eficienţei valutare*, care exprimă aportul valutar obţinut pentru 1 000 lei eforturi economice totale, de cercetare şi aplicare. Acest coeficient se determină în trei variante, respectiv în cele trei faze ale determinării eficienţei ciclului cercetare-producţie (estimative, potenţiale şi efective), şi anume [7]:

— în faza de determinare a eficienţei economice estimative, care se calculează la introducerea în plan a temei de cercetare (K_{av}):

$$K_{av} = \frac{\Delta A^E_v}{E_{tt}} \cdot 1\,000; \quad (5.8)$$

— în faza de determinare a eficienţei economice potenţiale, care se calculează la încheierea cercetării (K_{iv}):

$$K_{iv} = \frac{\Delta I^E_v}{E_{tt}} \cdot 1\,000; \quad (5.9)$$

[6] *Ibidem*, p. 233.
[7] Eugeniu Niculescu-Mizil, *Teoria eficienţei*, Bucureşti, Edit. Academiei, 1988, p. 126.

Scanned with OKEN Scanner

— în faza de determinare a eficienței economice efective, care rezultă din studiul tehnico-economic al instalației industriale (K_{ev}) :

$$K_{ev} = \frac{\Delta E_v^E}{E_{ti}} \cdot 1\,000, \qquad (5.10)$$

în care A_v^E reprezintă aportul valutar estimativ al obiectului (temei) de cercetare științifică sau dezvoltare tehnologică în momentul introducerii temei în plan ;

I_v^E — încasările valutare potențiale, actualizate în momentul încheierii temei de cercetare științifică sau dezvoltare tehnologică ;

E_v^E — economiile valutare efective, actualizate în momentul aplicării în producție a temei de cercetare științifică sau dezvoltare tehnologică ;

E_{ti} — eforturile economice de cercetare și aplicare totale pentru obiectivul (tema) de cercetare științifică sau dezvoltare tehnologică.

5.3. Criterii și modele de analiză a eficienței transferului internațional de tehnologie

Știința și tehnologia sînt în mod inerent internaționale, ca natură și ca practică. Accesul la cuceririle științei contemporane, la tehnologiile moderne reprezintă o condiție obiectivă pentru progresul fiecărei națiuni. Acest acces se realizează pe baza cooperării tehnico-științifice internaționale.

Un obiectiv important al cercetării științifice aplicative și al cercetării științifice fundamentale îl constituie realizarea de tehnologii. Definițiile tehnologiei se referă la tehnologie în sens larg, ca activitate globală desfășurată de societate, altele au un sens restrîns, fiind aplicabile numai unor grupuri de tehnologii. O definiție care permite o abordare creativă a oricărei problematici privind tehnologia este definiția propusă de Comisia economică pentru Europa a ONU : „Tehnologia poate fi definită, pentru un produs sau o categorie de produse determinate, la fabricarea, la funcționarea, la întreținerea și eventual la comercializarea acestor produse sau a anumitor elemente ale lor, ca și orice combinație a acestor operații ; dacă este vorba de tehnică sau de procedee, tehnologia poate fi definită prin ansamblul sau o parte din cunoștințele tehnice necesare la elaborarea sau funcționarea lor" [8].

Elementele constitutive ale tehnologiei materializate în echipamente și/sau documentații, *know-how* etc. utilizate de oameni pentru elaborarea, fabricarea, exploatarea, întreținerea și comercializarea unuia sau a unei categorii de produse sau activități trebuie să stea la baza proceselor de evaluare și de transfer al tehnologiilor, inclusiv pentru determinarea eficienței economice a transferului internațional de tehnologie.

Problematica eficienței economice a transferului internațional de tehnologie se poate trata din două unghiuri de vedere : al cumpărătorului (importator) și al vînzătorului (exportator).

[8] *Guide sur la rédaction des contrats portant pour le transfer international de know-how dans l'industrie mécanique*, Nations Unies, Commission Economique pour l'Europe, Geneva, 1970, p. 7.

Scanned with OKEN Scanner

Eficiența economică a transferului internațional de tehnologie din punctul de vedere al importatorului trebuie să se fundamenteze pe o decizie cu caracter de politică în domeniul dezvoltării tehnologice, *bazată pe analiza aprofundată a posibilităților de asigurare a tehnologiei prin efort propriu de cercetare-dezvoltare*. În acest sens, în vederea evaluării efortului propriu de cercetare-dezvoltare sînt necesare următoarele elemente[9]:

X_i — cheltuielile efectuate de țara i pentru cercetare-dezvoltare în domeniul tehnologic considerat;

V_i — contribuția domeniului considerat la producerea venitului național în țara i;

Y_i — cheltuielile efectuate în țara i pentru cercetare-dezvoltare în domenii tehnologice conexe tehnologiei considerate;

α — coeficientul de disponibilitate tehnologică în domeniile tehnologiei conexe în țara în care urmează a fi asimilată tehnologia considerată, cu mențiunea că $0 \leqslant \alpha < 1$ și că el trebuie să exprime economia de efort de cercetare-dezvoltare, comparativ cu țările care dispun de tehnologia considerată.

Formula de determinare a efortului propriu de cercetare-dezvoltare în aceste condiții este:

$$C_{C+D} \leqslant \alpha K_1 K_2 V_0, \tag{5.11}$$

în care C_{C+D} reprezintă fondurile pentru cercetare-dezvoltare necesare elaborării și implementării unei anumite tehnologii;

K_1 — coeficientul cheltuielilor efectuate în țara i pentru cercetare-dezvoltare în domeniul tehnologic considerat;

K_2 — coeficientul cheltuielilor efectuate în țara i pentru cercetare-dezvoltare în domenii tehnologice conexe tehnologiei considerate;

V_0 — contribuția la venitul național care se estimează a fi realizată în țara care implementează tehnologia, prin desfacerea produselor pe piața internă și internațională.

Coeficientul K_1 se calculează în baza formulei:

$$K_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i} \quad (i = 1 \ldots 4); \tag{5.12}$$

Coeficientul K_2 se calculează în baza formulei:

$$K_2 = \frac{\sum_{i=1}^{n} Y_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i} \quad (i = 1, \ldots 4). \tag{5.13}$$

În procesul adoptării deciziei de efectuare a importului de tehnologie trebuie luate în considerare și alte criterii, cum ar fi: integrarea tehnolo-

[9] Vladimir Țicovschi, Violeta Mitea, Iulian Dănescu, *Transfer internațional de tehnologie și dezvoltare economică*, București, Edit. Politică, 1983, p. 193.

Scanned with OKEN Scanner

giei importate în sistemul tehnologic național și creșterea, pe această bază, a potențialului tehnologic; dezvoltarea cercetării științifice proprii în vederea perfecționării tehnologiei respective în pas cu progresele realizate între timp pe plan mondial; ridicarea nivelului de calificare a forței de muncă etc.

Din punctul de vedere al importatorului este deosebit de important și termenul de recuperare a efortului valutar necesar pentru fabricarea produselor sub licență străină, comparat cu efortul valutar care ar fi trebuit să fie făcut în eventualitatea importării produselor în cauză. Condiția realizării acestei cerințe este redată de formula [10]:

$$\sum_{i=1}^{n} C_i + \sum_{i=1}^{n} (1 - K_i)P_i = \sum_{i=1}^{n} I_i, \qquad (5.14)$$

în care C_i reprezintă cheltuielile valutare anuale pentru plata licenței, *know-how*, asistență tehnică, utilaje etc.;

P_i — valoarea în valută a producției anuale;

K_i — gradul de integrare a producției;

I_i — valoarea anuală a importurilor de produse fizice cantitativ egale cu producția realizată pe baza licenței.

Eficiența optimă se realizează în cazul în care numărul n de ani este cît mai redus, întrucît termenul de recuperare devine posibil în anul în care egalitatea de mai sus este perfectă. Reducerea termenului de recuperare a efortului valutar se poate accelera prin destinarea la export a producției fabricate sub licență. În acest caz, formula de mai sus devine:

$$\sum_{i=1}^{n} C_i + \sum_{i=1}^{n} (1 - K_i)P_i = \sum_{i=1}^{n} I_i - \sum_{i=1}^{n} E_i, \qquad (5.15)$$

în care E_i reprezintă valoarea anuală a exporturilor de produse realizate sub licență.

Eficiența economică a transferului internațional de tehnologie din punctul de vedere al exportatorului trebuie să se fundamenteze ținînd seama de o serie de factori: cheltuielile de cercetare-dezvoltare efectuate, dificultățile absolute în elaborarea și realizarea tehnologiilor respective de către concurență, dimensiunile și volumul piețelor externe potențiale pentru produsele realizate în baza tehnologiei respective și perspectivele de a menține și dezvolta vînzările pe aceste piețe, gradul de penetrare pe piața mondială, volumul cheltuielilor de promovare etc. Aspectul fundamental constă în faptul că tehnologia respectivă să fie asimilată în condiții competitive, astfel ca să asigure masa optimă a producției, cu posibilități de desfacere pe piața mondială pe o perioadă suficient de lungă și un profit maxim în valută, actualizat, ținînd seamă de factorul timp, cel puțin egal cu cel obținut prin vînzarea brevetului de invenție, respectiv a tehnologiei parțiale, unui partener străin. În acest scop este necesar a fi luate în considerare cel puțin următoarele elemente [11]:

[10] *Ibidem*, p. 196.
[11] *Ibidem*, p. 198–199.

Scanned with OKEN Scanner

C — volumul cheltuielilor de cercetare-dezvoltare efectuate pentru elaborarea tehnologiei ;

I — totalul investiţiilor necesare pentru realizarea masei optime a producţiei ;

C_c — volumul cheltuielilor de promovare şi prestările de servicii, în garanţie, aferente exportului produselor realizate pe baza tehnologiei, respectiv a invenţiei ;

B — beneficiul în valută rezultat din exportul produselor ;

V_r — volumul încasărilor de la partenerul străin, contravaloare a cedării neexclusive a brevetului de invenţie, respectiv a tehnologiei parţiale.

Cumulînd şi comparînd datele, rezultă o inegalitate, prin care se poate aprecia eficienţa unui transfer de tehnologie, astfel :

$$C + I + C_c + B_v \geqslant V. \tag{5.16}$$

Aceasta este formula globală. Dezvoltarea analitică trebuie să ţină seamă de următoarele condiţii : elementele I, C_c şi V să fie actualizate în funcţie de influenţa factorului timp ; I şi C să se raporteze la cota-parte a producţiei aferente exportului care determină beneficiul în valută ; valorile C, I şi C_c să se exprime în valută prin intermediul cursului de revenire mediu. În aceste condiţii formula de mai sus poate fi exprimată astfel :

$$B_v - K\left[C + \sum_{h=1}^{n} I_h(1 + E_N)^{d-h+1} + \sum_{i=1}^{i} C_c(1 + D_N)^{i-j+1}\right] \geqslant$$

$$\geqslant \sum_{n=1}^{m} V_n(1 + D_N)^{m-n+1} \tag{5.17}$$

în care K reprezintă coeficientul care exprimă cota-parte aferentă exportului din producţia totală, dată de raportul dintre valoarea producţiei de export şi valoarea producţiei totale ;

d — durata estimată a vînzărilor la export ;

E_N — coeficientul normat de eficienţă a investiţiei ;

j — durata estimată a vînzărilor la export ;

D_N — dobînda normală pe piaţa creditului ;

m — durata plăţilor pe care urmează să le facă partenerul în contul licenţei.

Transferul internaţional de tehnologie contribuie la dezvoltarea economică a fiecărei ţări şi la modificarea structurii economiilor naţionale.

Contribuţia transferului de tehnologie la dezvoltarea economică a fiecărei ţări poate fi determinată printr-un indicator care să reflecte în mod global creşterea venitului naţional, cu ajutorul formulei :

$$T_{IT} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \frac{\Delta V_i}{T_i}}{n}, \tag{5.18}$$

Scanned with OKEN Scanner

în care T_{IT} reprezintă indicatorul care reflectă în mod global creşterea venitului naţional;

V_i — creşterea venitului naţional în anul indice i;

T_i — volumul cheltuielilor aferente transferurilor internaţionale de tehnologie în anul indice i;

n — numărul normal de ani, considerat optim pe o perioadă de cel puţin 3 ani.

Contribuţia transferului de tehnologie la modificarea structurii economiilor naţionale poate fi determinată prin indicatori de tipul:

$$I_1 = \frac{V_{CE}}{V_T}; \qquad I_2 = \frac{V_{IT}}{V_{EM}}, \tag{5.19}$$

în care V_{CE} reprezintă volumul comerţului exterior mondial, respectiv al unei ţări sau al unui grup de ţări;

V_T — volumul transferurilor de tehnologii pe plan mondial, al unei ţări sau al unui grup de ţări;

V_{IT} — volumul importurilor de tehnologie al unei ţări sau al unui grup de ţări;

V_{EM} — volumul exporturilor de produse manufacturate al unei ţări sau al unui grup de ţări.

Aceşti indicatori, calculaţi anual, pot fi încadraţi în serii dinamice, permiţînd determinarea unor tendinţe în evoluţia diviziunii internaţionale a muncii, a comerţului internaţional sub influenţa proceselor de transfer de tehnologie, problema esenţială fiind ca aceştia să fie recunoscuţi şi încadraţi în sistemul de indicatori internaţionali privind comerţul mondial şi în cel al ţărilor implicate.

Capacitatea unei ţări comparativ cu alta de a produce tehnologii productive superioare, care constituie surse ale unor avantaje economice suplimentare, creează ţării respective o poziţie avantajoasă în schimburile internaţionale. Dar nu toate ţările beneficiază de acelaşi nivel în domeniul tehnologiilor. Diferenţele tehnologice dintre ţări sînt o „consecinţă a diferenţelor existente între dezvoltarea ştiinţei şi a cercetărilor, precum şi între înzestrarea economiilor cu capital fizic şi cu capital uman” [12]. Aceste diferenţe stimulează promovarea schimburilor internaţionale cu produse şi servicii care au grade diferite de intensitate a consumului de muncă, de mijloace materiale şi de tehnologii reflectate în diferenţele de costuri şi de calitate.

Diferenţele tehnologice sînt interpretate doar ca dezechilibre dinamice, considerate ca fiind întîrzieri perene ale folosirii noilor cunoştinţe, aceste dezechilibre fiind [13]:

— întreţinute, reînnoite şi, de multe ori, accentuate de avansurile în domeniul noilor tehnologii în cele mai dezvoltate ţări;

— erodate de răspîndirea sau difuzarea noilor tehnologii în toate ţările, ca o reacţie la diferenţele calitative ale produselor şi serviciilor.

[12] Aurel Iancu, *Schimburile economice internaţionale*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică şi enciclopedică, 1983, p. 88.

[13] Harry Johnson, *Technology and Economic Interdependence*, Londra, Trade Policy Research Centre, 1975, p. 32–33.

Scanned with OKEN Scanner

În mod tot mai frecvent, pentru a cîștiga rolul conducător sau pentru a recupera poziția pierdută în anumite domenii ale tehnologiilor — ceea ce este și cazul țării noastre —, țările formulează și realizează programe guvernamentale prin finanțarea unor cercetări naționale. În această acțiune un rol primordial îl au și inovațiile. Domeniul inovațional are un rol important în reducerea diferențelor tehnologice și creșterea competitivității produselor. O inovație dintr-o țară poate antrena un avantaj comparativ nou, respectiv venituri suplimentare, care, în timp, în mod treptat, pot fi diminuate sau eliminate, prin difuzare și prin imitație [14].

De asemenea, pentru a recupera poziția pierdută în anumite domenii ale tehnologiilor, un rol primordial îl are asimilarea în țară de produse și tehnologii noi, ca și perfecționarea celor existente. Aceste acțiuni influențează reducerea unor importuri costisitoare de produse și documentații, precum și a unor materiale, fapt care nu poate fi neglijat în calculul și analizele de eficiență. Totodată, ele presupun extinderea exportului la mijloacele asimilate care trebuie produse în loturi mari, depășind nevoile interne economice, precum și reducerea exportului la alte produse și materiale, care înainte se desfăceau în alte țări, în vederea procurării valutei necesare importului menționat. Eliberările de valută din reducerea importului pot fi utilizate la alte importuri mai rentabile, ținînd seama de prioritățile de folosire a resurselor valutare.

Analizele de eficiență privind efectele realizate de progresul tehnico-științific, prin intermediul importului și exportului, respectiv cele legate de valută, trebuie legate atît de nivelul eficienței importului redus, cît și al exportului corespunzător, în raport cu cursul de revenire limită la import și export pe întregul comerț exterior [15]. În condițiile unui astfel de curs de revenire-limită, relația prin care se pot determina aceste economii este următoarea [16]:

$$\pm E_{ie} = \pm E_i \pm E_e = \Sigma Q_i \,.\, \Delta K_i + \Sigma Q_e \,.\, \Delta K_e = \Sigma Q_i(K_i - K) + \\ + \Sigma Q_e(K - K_e), \qquad (5.20)$$

în care E reprezintă economiile directe din comerțul exterior, legate de mijlocul tehnic asimilat;

i, e — indicativ pentru desemnarea importului, respectiv a exportului;

K — cursul de revenire individual, la operațiile legate de asimilarea produsului sau procesului tehnologic;

Q — cantitatea de valută eliberată la import-export sau ocupată la export, exprimată în dolari SUA.

Economiile din comerțul exterior, influențate de mijlocul tehnic (E_{ie}), atît cele globale, cît și cele care provin numai din import sau numai din export, pot fi și cu semnul minus, atunci cînd de fapt reprezintă pierderi. Pierderile ocazionate de progresul tehnic în domeniul operațiilor de import-export provin din două cauze: cursul de revenire al importului este favorabil (peste cel limită) în timp ce al exportului este redus (sub

[14] M. V. Posner, *International Trade and Technical Change*, în „Economic Papers", Oxford, vol. XXXI, 1981.

[15] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *Eficiența economică a comerțului exterior*, București, Edit. politică, 1976, p. 88.

[16] Petre Jica, *op. cit.*, p. 118.

Scanned with OKEN Scanner

cel limită). Aceasta înseamnă că nu orice reducere de valută reflectă economii din comerțul exterior. În consecință, se poate formula teza că reducerea cu orice preț a valutei la import este caracteristică autarhiei economice, în locul integrării organice pozitive în diviziunea internațională a muncii.

5.4. Criterii și modele de analiză a eficienței transferului internațional de licențe

O formă modernă a transferului internațional de tehnologie este cooperarea tehnico-științifică cu licențe, orientată spre accelerarea progresului tehnic. O caracteristică a acestei cooperări este că ea poate să se dezvolte inițial în afara procesului de producție și, după obținerea rezultatelor scontate, poate continua cu o cooperare în producție pe bază de licență.

Obiectul operației de licențiere poate fi [17]:

— un nou proces tehnologic, care poate conduce la obținerea unui produs nou sau a unui produs cunoscut, cu caracteristici îmbunătățite;

— o nouă soluție tehnică, care poate conduce la obținerea de noi aparate, utilaje, mașini și instalații sau de aparate, utilaje mașini și instalații cunoscute, cu caracteristici îmbunătățite.

Problema esențială în transferul internațional de licențe o constituie calculul și analiza eficienței, deoarece prețul unei tehnologii noi sau al unui produs nou nu se poate face prin comparație între marfa ce urmează să fie licențiată și o altă marfă existentă — datorită caracterului de noutate al mărfii respective. În această situație, pentru orientarea deciziei sînt necesare calcule prealabile de eficiență. Astfel de calcule prealabile care pot da imaginea condițiilor pe care noua soluție tehnică să le îndeplinească pentru a asigura o eficiență satisfăcătoare sînt fundamentate în primul rînd pe criterii de diminuare a costurilor de producție și de creștere a productivității muncii. Pornind de la aceste criterii, prin introducerea noilor tehnologii în procesul de producție se pot crea următoarele situații [18]:

— diminuarea costurilor de producție:

$$P_{c2} < P_{c1}; \tag{5.21}$$

— creșterea productivității muncii:

$$Q_2 > Q_1, \tag{5.22}$$

în condiția $PT_1 \geqslant PT_2 = K$ și, implicit, $PV_1 \leqslant PV_2 = K$, obținută cu aceleași costuri de producție ($P_{c2} = P_{c1}$), cu costuri suplimentare de producție ($P_{c2} > P_{c1}$) sau cu reduceri de costuri de producție ($P_{c2} < P_{c1}$);

— creșterea productivității muncii:

$$Q_2 > Q_1, \tag{5.23}$$

în condiția $PT_2 > PT_1$ și, implicit, $PV_2 > PV_1$ obținută cu aceleași costuri de producție ($P_{c2} = P_{c1}$), cu costuri suplimentare de producție ($P_{c2} > P_{c1}$) sau cu reduceri de costuri de producție ($P_{c2} < P_{c1}$), în care

[17] Constantin Enescu, *Criterii și indicatori de determinare a eficienței transferului internațional de licențe*, București, „Revista de statistică", nr. 9, 1985, p. 38—47.

[18] Silvia Brebenel, *Practica transferului internațional de tehnologie*, București, Edit. tehnică, 1977, p. 28.

Scanned with OKEN Scanner

P_{c1} reprezintă costuri inițiale; P_{c2} — costuri obținute la aplicarea în producție; Q — cantitatea produsă; PT — parametrii tehnici; PV — preț de vînzare; K — constant.

Criteriile pentru luarea deciziei de licențiere sînt complexe și acestea trebuie să fie corelate pentru asigurarea eficienței. Dintre acestea, relevăm:

— variantele posibile de eficiență trebuie să țină cont, pe lîngă mărimea beneficiului și de îmbogățirea structurală, cu efecte pozitive în adaptarea la cerințele pieței prin promovarea exportului tehnicii de vîrf;

— în calculul previzional de eficiență — pe care-l face partenerul care dorește să obțină o licență — trebuie efectuate o serie de analize care privesc utilitatea soluției prevăzute a fi achiziționate, nivelului ei tehnic în comparație cu alte procedee existente sau aflate în cercetare, precum și în legătură cu rentabilitatea acesteia și posibilitățile de a se amortiza într-un termen cît mai scurt investiția făcută pentru a se obține, în final, beneficiul suplimentar scontat;

— în condițiile conjuncturii existente sînt asigurate resursele de materii prime și posibilitățile de desfacere pe piața externă a unui volum cît mai ridicat din produsele fabricate în baza tehnologiei transferate.

Cesionarea de licențe cunoaște în practica internațională trei modalități, și anume:[19] cesionarea prin plata unei sume forfetare (globale), conform unor calcule de estimare a producției; cesionarea prin plata unei redevențe, sau *royalty*, adică a unui anumit procent la producția efectiv realizată pe baza licenței; cesionarea prin achitarea unei sume globale inițiale și cota de redevență (*royalty*) mai scăzute.

1. *Cesionarea prin plata unei sume forfetare (globale) sau plata integrală* are avantajul că elimină eventualele controverse între parteneri referitoare la baza de calcul a redevențelor (*royalty*). Prezintă însă și cel puțin două dificultăți, și anume:

— se stabilește o obligație de plată pentru o producție a cărei eficiență nu se cunoaște;

— vînzătorul de brevet nu mai este cointeresat pentru perfecționarea producției ce se fabrică pe baza licenței.

Plata dintr-o sumă globală este uneori egală cu plata integrală a obligațiilor asumate prin contract, practică care este susținută de unii licențiari, atunci cînd nu doresc să-și preia răspunderea unor servicii continue și doresc să elimine dificultățile legate de calcularea și remiterea periodică a *royalty*-urilor.

Suma globală este considerată o compensare a serviciilor prestate, pentru licențiat o obligație financiară imediată și precisă, iar pentru licențiar un beneficiu minim garantat.

În practica internațională se întîlnesc două metode de stabilire a prețurilor de export-import la licențe: metoda factorilor de influență și metoda volumului valoric al producției [20].

Prima metodă, a *factorilor de influență*, între care: cantitativi și calitativi — individualizați și neindividualizați. Dintre aceștia, un rol important în determinarea prețului îl au cheltuielile directe, legate ne-

[19] Silvia Brebenel, *op. cit.*, p. 187—194.

[20] Andrei Dobrescu, *Metode de stabilire a prețurilor la exportul și importul de licențe, stabilite în practica internațională*, în „Informații de comerț exterior", nr. 48 și 49, București, 1980.

Scanned with OKEN Scanner

mijlocit de transmiterea licenţelor, cheltuielile indirecte şi beneficiul: în *cheltuielile directe*, se includ, în principal, cele efectuate cu întocmirea documentaţiei tehnice, cu tratativele (deplasarea specialiştilor, eventualele probe şi demonstraţii etc.) şi cheltuielile cu şcolarizarea cumpărătorului, orientativ, cuantumul acestor cheltuieli înscriindu-se în limita a 15—20 la sută din preţul licenţei; în *cheltuielile indirecte* se includ, de regulă, cele efectuate de deţinătorul licenţei în decursul timpului, pentru cercetare şi experimentare, în vederea realizării invenţiei care constituie obiectul licenţei, acestea reprezentînd 60—70 la sută din preţul licenţei respective; *beneficiul*, care are un dublu aspect:

a) cîştigul normal (profitul), pe care orice vînzător, indiferent de marfă, îl obţine la vînzarea mărfii respective, în vederea desfăşurării normale a procesului reproducţiei lărgite;

b) beneficiul suplimentar, denumit „avantaj economic", obţinut de cumpărătorul licenţei în plus faţă de ceilalţi producători concurenţi care nu deţin licenţa respectivă, ca urmare a creşterii productivităţii muncii reflectată în structura valorii.

Evaluarea avantajului economic se poate face pe două căi:

a) Plecînd de la diferenţa dintre preţurile de vînzare ale produselor obţinute pe baza licenţei respective şi cele ale produselor obţinute pe baza altor procedee;

b) Plecînd de la costurile de producţie antecalculate în cele două ipostaze, luîndu-se în considerare şi volumul cantitativ al vînzărilor apreciate pe o perioadă de maximum 5 ani.

Formula costurilor de producţie antecalculate este următoarea:

$$A_v = (C_0 - C_1)5Q, \tag{5.24}$$

în care A_v reprezintă avantajul economic obţinut din diferenţa dintre costurile de producţie antecalculate, exprimate în valută din contractul de licenţă;

C_0 — costurile de producţie necesitate de realizarea produselor sau serviciilor, înainte de achiziţionarea licenţei, exprimate în valuta din contractul de licenţă;

C_1 — costurile de producţie apreciate după introducerea licenţei achiziţionate în procesul de fabricaţie, evaluate în aceeaşi valută;

Q — volumul cantitativ al producţiei anuale, exprimat în unităţile de măsură fizice corespunzătoare.

A doua metodă, a *volumului valoric al producţiei*, prezintă importanţă de prim ordin pentru maximizarea veniturilor cesionatului, întrucît se bazează pe evidenţierea ponderii procentuale a preţului de export (sau import, după caz) al licenţei din valoarea producţiei prevăzute a fi obţinută prin aplicarea licenţei respective, exprimată în aceeaşi valută ca şi preţul licenţei, conform următoarei formule:

$$S_f = \frac{L \times 100}{Q \times p \times 5} \cdot 5, \tag{5.25}$$

în care S_f reprezintă suma forfetară de încasat pentru cesionarea licenţei;

L — preţul de export/import — după caz — al licenţei;

Scanned with OKEN Scanner

Q — volumul cantitativ al producției anuale, exprimat în unitățile de muncă corespunzătoare;

p — prețul unitar al produselor.

2. *Cesionarea prin plata unei redevențe* (*royalty*) este tipul de plată licențiară cel mai avantajos pentru achizitor (producătorul sub licență), deoarece plata se face treptat, prin eșalonarea ei în funcție de producția efectivă, iar cointeresarea cesionarului pentru o producție cît mai eficientă va avea un caracter efectiv și de durată lungă.

Royalty-ul este o plată periodică : el este perceput ca o cotă aplicată asupra prețului unității de produs, asupra prețului global al producției sau asupra cifrei de afaceri realizate în urma desfacerii produselor care au fost livrate în baza drepturilor de licență și *know-how*-ului licențiat.

Mărimea absolută a *royalty*-ului rezultă din conjugarea cotei sau procentului de royalty cu baza la care se referă calculul cotei. Practica a dovedit două lucruri importante : că nu cota de *royalty*, ci baza la care se referă este cea care determină cuantumul cotei de *royalty* plătite periodic și că există diferite categorii de plăți și taxe de *royalty* care pot fi utilizate avantajos, pentru a se mări suma globală care se poate obține în final prin concesionarea licenței.

Obiectivul prioritar care trebuie avut în vedere este deci venitul global satisfăcător de pe urma licențierii, în funcție de care vor fi dimensionate, în final, cotele de *royalty*. Licențiatorul trebuie să aibă în vedere prețul total pe care-l primește pentru drepturile și serviciile sale ; el trebuie să se concentreze asupra maximizării venitului său și, în general, nu numai asupra unui singur element sau a unei părți din ansamblul elementelor lui componente.

Metodele de calcul și analiză a *royalty*-ului sînt multiple, în funcție de baza de calcul : prețul global al vînzărilor, prețul produsului, unitatea de produs fizic etc.

Metoda avînd drept bază de calcul *prețul global al vînzărilor* necesită clarificarea aspectelor legate de ceea ce se înțelege prin vînzare și dacă licențiatul va plăti *royalty* asupra valorii totale a producției expediate, a celei înmagazinate sau i se va permite ca din valoarea producției să se scadă valoarea mărfii returnate, pierdute sau neachitate, precum și a rabatului pentru încasările în numerar, comisionul și alte taxe de desfacere, inclusiv cheltuielile de transport etc. Această metodă de analiză este prioritară în cazul operațiilor de prelucrare sau al unui produs care nu este comercializat separat, ci este numai un component sau o parte a altui produs.

Metoda avînd drept bază de calcul *prețul produsului* prezintă inconvenientul conjuncturii, din cauza căreia prețurile se caracterizează printr-o mare varietate de forme și niveluri, iar în ultima vreme îndeosebi, printr-o mobilitate accentuată, datorită raportului dintre cerere și ofertă, caracteristicilor și tendințelor pieței, crizei economice, fluctuațiilor valutare etc.

Metoda avînd drept bază de calcul *unitatea de produs fizic* elimină influența conjuncturii sau fluctuația costurilor de producție mai ales în situațiile în care drepturile licențiate sau *know-how*-ul se referă la un produs sau un procedeu care poate fi determinat în unități fizice. Această metodă este preferată celorlalte tipuri de *royalty*, asigurînd o sumă fixă pe unitate de producție, care nu va fluctua cu fiecare modificare a pre-

Scanned with OKEN Scanner

ţurilor de vînzare ale licenţiatului, o dată cu fluctuaţia costurilor de producţie sau datorită diferenţelor ce pot să provină din cauza metodelor de calcul financiar sau a schimburilor de legi cu privire la taxe într-o anumită ţară.

Există, bineînţeles, şi alte variante ale formelor de *royalty*, care ciferă din punct de vedere al mărimii cotei şi al modului în care se fixează daza de calcul, în funcţie de natura produsului sau a tehnologiei. Evident, bînd contractul de licenţă cuprinde o varietate largă de produse sau articole nestandardizate se recomandă o cotă de *royalty* procentuală, aplicată asupra cifrei totale de afaceri, deoarece volumul plăţilor de *royaity* creşte sau descreşte direct proporţional cu preţul sau valoarea obţinută, precum şi cu volumul fizic al produsului licenţiat.

Deciziile în negocierea bazei de calcul a *royalty*-ului se iau în funcţie de situaţiile existente pentru fiecare caz în parte, ţinînd seama şi de următoarele sugestii :

— stipularea în clauza de plată că preţul utilizat în calcularea *royalty*-urilor să fie aplicabil şi producţiei exportate, deoarece, se ştie, licenţiaţii înfiinţează adesea agenţii de vînzare pentru distribuirea produsului licenţiat şi facturează produsele destinate acestor agenţii la preţ de fabrică sau la un preţ mult sub cel pretins clienţilor lor ;

— stabilirea părţii din producţia totală a licenţiatului asupra căreia se va aplica *royalty* şi care va trebui să fie inclusă în baza de calcul a *royalty*-ului, inclusiv volumul de vînzări rezultat dintr-o nouă linie de fabricaţie sau întreprindere pe care licenţiatul o înfiinţează pe baza licenţei respective ;

— prevederea clauzei privind includerea în baza de calcul a valorii componentelor sau a materialelor furnizate de cesionarul licenţei, factorul hotărîtor constituindu-l faptul dacă, cu licenţa, se acordă şi dreptul de utilizare a *know-how*-ului sau a brevetului ; în caz contrar, licenţiatul poate insista să se excludă din cifra de afaceri sau din alte cifre, care sînt luate ca bază de calcul, costul acestor componenţi ;

— durata vărsămintelor către cesionant, a veniturilor provenite din aplicarea în producţie a procedeului care face obiectul licenţei trebuie să fie raţională (5—10 ani), fiind nejustificate durate mari în condiţiile actualului dinamism, tehnic, întrucît procedeele tehnologice pe care le conţin acestea se perfecţionează, se modifică în mod continuu.

Deciziile finale de stabilire a cotelor de *royalty* trebuie să ţină seamă şi de faptul că *royalty*-ul nu va putea fi atît de mare încît să facă beneficiul să coboare sub rata lui medie în ramura respectivă. El trebuie tratat şi fixat în aşa fel, încît, prin investiţia făcută, cumpărătorul să poată obţine beneficiul propriu (profit). În acest scop, este necesar să se stabilească beneficiul net care s-ar putea obţine prin aplicarea obiectului licenţei în producţie.

În general, în activitatea de producţie-vînzare, stabilirea beneficiului net se face prin diferenţa dintre preţul de vînzare al produsului pe piaţă şi preţul de vînzare loco fabrică, pe baza formulei [21] :

$$P_r = \frac{C_t \cdot rP_r}{1 + rP_r}, \qquad (5.26)$$

în care P_r reprezintă profit net, în valori absolute, pe unitate de produs ;

[21] Silvia Brebenel, *op. cit.*, p. 194.

Scanned with OKEN Scanner

C_j — prețul de vînzare al produsului similar sau real (export pe piața vestică);

rP_r — rata profitului pe ramură, care se poate fixa pe baza datelor statistice ce se publică pe domenii.

Întrucît *royalty*-urile reprezintă participații la beneficii (profit), plata va fi acceptată numai dacă nivelul acestora mai lasă cumpărătorului șansa de a obține un beneficiu (profit) suplimentar. Datorită acestui fapt, pentru tratative, calculul este necesar să fie argumentat pe costuri reale și rate ale profitului care se publică, astfel încît problema să fie abordată într-un mod sistematic și aprofundat, spre a se obține o cotă de *royalty* cît mai mare.

3. *Cesionarea prin achitarea unei sume globale inițiale și a unor cote de royalty mai scăzute* reprezintă modalități de plată a licenței introduse în contractele mai recente, atît pentru a ridica nivelul venitului total de pe urma operațiunilor de licențiere, cît și pentru a contracara presiunea generală (în jos) care se exercită asupra cotelor de *royalty*, datorită concurenței crescînde și, mai ales, controalelor impuse de administrațiile guvernamentale din diferite țări care, prin reglementări, limitează nivelul *royalty*-ului.

Practicarea acestei modalități implică plata sumei inițiale, de obicei la încheierea contractului sau în mai multe rate, începînd cu încheierea contractului. Ea este stabilită prin contract și trebuie plătită în orice caz, chiar dacă contractul s-ar anula înainte de termen.

Determinarea sumei inițiale (S_i) se face prin următoarea formulă:

$$S_i = C_c + C_{dt} + C_b, \tag{5.27}$$

în care C_c reprezintă cheltuielile de cercetare pentru realizarea investiției;

C_{dt} — costurile pentru elaborarea documentației tehnice de licență care urmează să se transfere și care cuprinde desene tehnice, tehnologice de fabricație și, în general, întregul *know-how* de realizare practică a soluției;

C_b — cheltuieli de brevetare pe teritoriul licențiat.

Tendința este ca suma inițială (S_i) să nu depășească 10 la sută din totalul cotelor procentuale anuale calculate pe durata de valabilitate a contractului de licență. Aceasta, cu prioritate în situația cînd invenția este aplicată în producție. Cînd invenția este experimentată în faza de laborator, de pilot semiindustrial sau la nivel de prototip, suma inițială (S_i) trebuie să se orienteze spre o cotă cît mai ridicată pentru a obține astfel o acoperire cît mai bună a cheltuielilor trecute.

Rentabilitatea (R) celor două variante este redată de formulele:

— în varianta aplicării invenției în producție:

$$R = \frac{C_{dt}}{S_i - \left(\frac{1}{10} S_i\right)}; \tag{5.28}$$

— în varianta experimentării invenției în faza de laborator:

$$R = \frac{C_{dt}}{S_i - \left(\frac{1}{10} C_c + C_b\right)}. \tag{5.29}$$

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a fixa apoi aportul în valută (A_v), se scad din S_t atît cheltuielile de brevetare pentru perioada și teritoriul luat în calcul, cît și eventualele cheltuieli realizate pentru alte scopuri de brevetare (C_b), cum ar fi pentru diferite materii prime, materiale sau aparataje din import sau exportabile. Aceste elemente se exprimă în formula:

$$A_v = S_t - \left(\frac{1}{10} - S_t - C_b - C_s\right). \qquad (5.30)$$

În ce privește cesionarea de licențe cu plata în produse fabricate cu licența respectivă, în practica internațională există două aspecte distincte: cesionarea de licențe plătite cu totalitatea produselor sau cu o parte din producția fabricată și cesionarea de licențe și *know-how*, plus piese detașate, cu plata în produse sau în elemente (subansamble) de produse. Acest sistem prezintă avantaje reciproce: pentru cesionat, evidențiem interesul acestuia de a livra și de a urmări aplicarea unor licențe moderne, complet documentate și de mare randament, astfel încît să obțină contravaloarea licenței cesionate în produse de bună calitate; pentru cesionar, plata în produse sau în subansamble îl avantajează deoarece nu-i imobilizează fondurile de la alte investiții cu caracter productiv.

a) *Pentru vînzătorul licenței*, obiectivul final al eficienței transferului internațional de licențe trebuie să fie realizarea unui venit global maxim, respectiv prețul total pe care-l primește pentru drepturile și serviciile sale.

Distingem trei categorii de indicatori de analiză ai venitului global realizat din transferul de licențe, și anume: aportul global în valută, aportul net în valută și aportul absolut în valută.

Aportul global în valută (A_{vg}), care se identifică cu prețul extern total primit din transferul licenței (P_{et}):

$$A_{vg} = P_{et}. \qquad (5.31)$$

Aportul net în valută (A_{vn}), care pune în evidență cuantumul de valută obținut efectiv și care poate fi calculat prin scăderea din prețul extern a sumelor în valută reprezentînd deplasările în străinătate pentru tratativele de contractare (C_{vd}) și a celor privind materiile prime și materialele din import utilizate pentru realizarea noului proces tehnologic (M_{pi}):

$$A_{vn} = P_{et} - (C_{vd} + M_{pi}). \qquad (5.32)$$

Aportul absolut în valută (A_{va}) care, pe lîngă aportul global, cuprinde și plăți suplimentare, ce nu sînt incluse în *royalty*-urile curente sau în suma globală prevăzută în contract, percepute pentru asistență specială, *engineering*, consultații, instruirea personalului (P_s):

$$A_{va} = A_{vg} + P_s. \qquad (5.33)$$

Majoritatea licențiarilor includ în contracte, reflectate în mărimea sumei globale, o serie de cheltuieli provocate de transferul de *know-how*. Astfel de cheltuieli, cum sînt cele menționate, se fac cu plata în plus și acestea pot contribui la creșterea eficienței contractului de licență.

Multe contracte de licență prevăd și alte modalități de compensare a cesionării licenței, dintre care menționăm: obținerea de către cesionar

Scanned with OKEN Scanner

a unei cote anumite de participare la venitul realizat de licențiat, direct din investiția de capital; acceptarea, în unele cazuri, în schimbul drepturilor de licență sau în locul plăților globale inițiale, a unui anumit număr de acțiuni care dau cesionarului dreptul să participe la beneficiile operației de licențiere; optarea pentru alte compensări în cazul cînd reglementările, schimburile de valută, dificultățile financiare sau alte împrejurări împiedică remiterea de *royalty*-uri majorate față de cele prevăzute inițial în contract.

Venitul licențiar (global, net, absolut) depinde în final de obiectul și de conținutul licenței și mai ales de tipul contractului de licență. Modul în care cotele de *royalty* variază în funcție de tipul contractului de licență se poate caracteriza astfel:

— cota de *royalty* tinde să varieze invers proporțional față de volumul potențial al fabricației produsului și de întinderea teritoriului licențiat;

— cota de *royalty* tinde să fie mai mare în cazul unui produs nou sau al unui produs cu caracteristici specifice decît pentru unul care nu constituie o noutate;

— cota de *royalty* tinde să scadă la un produs cu un preț scăzut și o limită scăzută a beneficiului, inclusiv la un produs de serie în comparație cu un produs complex sau fabricat în condiții superioare;

— cotele de *royalty* în cazul produselor de consum sînt mai scăzute decît cele practicate în cazul instalațiilor și al aparaturii industriale;

— cotele de *royalty* cresc substanțial în cazul acordării de drepturi exclusive de fabricație și distribuire a produsului.

În general, factorii care conduc la variația cotelor de *royalty* și creșterea venitului licențiar, deci a eficienței contractului de licență, sînt considerați cel puțin următorii: produsul sau tehnologia care fac obiectul licenței; mărimea și capacitatea de absorbție a teritoriului geografic avut în vedere; valoarea brevetelor și a mărcilor de fabrică implicate în contractul de licență; poziția părților în tratative; caracterul exclusiv sau neexclusiv al drepturilor care se acordă; nivelul antecalculat al beneficiului scontat de pe urma operației licențiatului; mărimea sumei inițiale și a altor forme de remunerare prevăzute în contract; ofertele competitive ale licențiarilor concurenți sau cele ce s-au obținut de licențiat pentru produse sau tehnologii similare, care pot fi aduse în discuție ca argumente pro sau contra; atitudinea administrației locale cu privire la ratele și formele de remunerare ce pot fi acceptate; riscul legat de dezvăluirea de către licențiat a *know-how*-ului.

b) *Pentru cumpărătorul licenței*, calculele și analizele de eficiență prezintă unele particularități în funcție de obiectivele de investiții: satisfacerea necesităților interne sau a celor de comerț exterior. Din multitudinea formelor de calcul al eficienței importului de licențe prezentăm un model de analiză la care se recurge în practica curentă, avînd la bază următoarea relație:

$$T < T_1 \text{ în condițiile în care } C > L, \tag{5.34}$$

în care T reprezintă durata de recuperare a cheltuielilor în valută efectuate de importator pentru achiziționarea licenței respective, exprimată în ani sau luni;

L — prețul licenței exprimat în valută;

C — totalul cheltuielilor proprii pentru cercetare (inclusiv importurile aferente) pe care le-ar necesita realizarea unui produs sau pro-

Scanned with OKEN Scanner

cedeu similar cu cel care urmează a fi aplicat prin cumpărarea licenței, exprimat în aceeași valută ca și prețul licenței.

Plecînd de la această relație, se creează trei variante, și anume: efectul economic al importului licenței, recuperarea cheltuielilor cu importul prin încasări la export, durata de recuperare a valorii plătite la importul licenței.

Prima variantă — *efectul economic al importului licenței* (E_f) — se exprimă prin formula:

$$E_f = \frac{L}{I \times t} \cdot 100, \qquad (5.35)$$

în care I reprezintă valoarea anuală a importurilor de produse sau servicii la care se renunță ca urmare a cumpărării și aplicării licenței;

t — numărul de ani pentru care se prevede a se efectua importul respectiv de produse sau servicii, stabilit de regulă la 5 pînă la maximum 10 ani, în funcție de o serie de factori, cum ar fi posibilitățile de înlocuire cu alte produse, uzura morală etc.

A doua variantă — *recuperarea cheltuielilor cu importul prin încasări la export* (R_c) — se exprimă prin formula:

$$R_c = N[E - (C_p - I_c)], \qquad (5.36)$$

în care E reprezintă valoarea exportului anual de produse fabricate sub licență, exprimată în aceeași valută ca și prețul licenței;

C_p — costurile interne totale necesare pentru realizarea pe bază de licență a producției destinate exportului, exprimate în aceeași valută ca și prețul licenței;

I_c — totalul cheltuielilor cu importurile anuale curente necesare realizării producției de export, exprimate în aceeași valută ca și prețul licenței;

N — numărul de ani estimat (de regulă 5 ani) în care produsele fabricate sub licență vor fi exportate, înainte de apariția pe piața mondială a unui tip îmbunătățit.

Eficiența maximă, în această variantă, este considerată cînd prețul licenței importate este recuperat prin încasări din export într-o perioadă scurtă, ținînd seamă că datorită progresului tehnic rapid și concurenței deosebit de puternice produsele au o durată de viață medie redusă.

A treia variantă — *durata de recuperare a valorii plătite la importul licenței* (D_{rv}) — se exprimă prin formula:

$$D_{rv} = T\left(\frac{L}{Q(i-p)}\right), \qquad (5.37)$$

în care Q reprezintă volumul producției anuale prevăzute a fi realizate pe baza licenței importate, exprimat în unități fizice;

i — prețul unitar al produsului importat anterior achiziționării licenței, exprimat în aceeași valută ca și prețul licenței;

p — prețul unitar al produsului realizat pe baza licenței, exprimat în aceeași valută ca și prețul licenței;

T — durata de recuperare a valutei plătite pentru licența importată, exprimată în ani.

Scanned with OKEN Scanner

Problematica eficienței transferului de licențe îmbracă particularități specifice și, pentru a se asigura eficiență și stabilitate acestei forme de cooperare, se impun temeinice analize preliminarii tratativelor și încheierii contractului de licență.

5.5. Indicatorii de analiză a eficienței cooperării prin specializare în producție

Cooperarea prin specializare în producție, cale superioară de realizare a circuitului economic mondial, presupune încheierea de înțelegeri între țări sau întreprinderi pentru realizarea pe baze bilaterale sau multilaterale a unor acțiuni vizînd :

— concentrarea internă a producției anumitor valori de întrebuințare (grupe de produse, produse, subproduse), respectiv limitarea gamei de produse la un domeniu particular;

— creșterea volumului producției specializate, paralel cu ridicarea nivelului tehnic al acestuia, cu îmbunătățirea producției și a muncii.

Avantajele oferite de această formă de cooperare pot fi sintetizate în felul următor [22] :

— partenerii își păstrează independența, întrucît ei rămîn în continuare proprietari ai unităților care participă la producția specializată, produsele realizate de întreprinderile cooperante trecînd de la una la alta pe baza unei tranzacții de comerț exterior;

—specializarea imprimă stabilitate și permite planificarea pe termen lung a relațiilor dintre întreprinderile care cooperează între ele.

Avantajele de ordin tehnologic și economic pot fi relative — cînd decizia de specializare se situează într-o perspectivă sincronică, sau absolute—cînd decizia de specializare se situează într-o perspectivă diacronică, bazîndu-se pe luarea în considerare a rolului progresului tehnic. Prima decizie este criticată, întrucît se consideră că nu asigură opțiunile de transformare structurală a sistemului economic. A doua decizie este prioritară, întrucît pe lîngă asigurarea unei structuri economice optime economiei naționale, contribuie la maximizarea producției și a schimburilor economice internaționale.

Criteriul eficienței absolute trebuie să ocupe un loc important în decizia de specializare. Acest criteriu trebuie avut în vedere atît sub aspectul efectelor directe și imediate, cît și al celor propagate, într-o perspectivă strategică de durată, privite la nivel microeconomic și la scara întregii economii naționale. Desigur, aceasta nu înseamnă că pentru anumite perioade, îndeosebi la nivel microeconomic, nu se pot realiza specializări în funcție de avantajele relative, mai ales pentru substituirea importurilor în industriile clasice sau în scopul valorificării avantajelor relative deținute în unele domenii industriale de bază. Rămîne însă prioritară profilarea producției pe baza strategiei de perspectivă, orientarea specializării spre ramurile industriale de vîrf, în vederea dobîndirii de avantaje naționale absolute, mai ales în domeniile pentru care cererea pe piața internă și exportul manifestă tendință de creștere. În acest fel, ritmul de creștere a exportului din producția specializată va contribui

[22] Petre Tănăsie, *Cooperarea industrială a țărilor în curs de dezvoltare*, București, Edit. politică, 1974, p. 135.

Scanned with OKEN Scanner

la sporirea generală a ritmului creşterii economice, avînd influenţe directe şi asupra : îmbunătăţirii raportului de schimb în relaţiile cu străinătatea ; creşterii intrărilor nete de devize în ţară ; minimizării riscurilor de dependenţă de piaţa externă ; reducerii anumitor importuri şi micşorării ponderii importurilor de completare.

După gradul de adîncire, există trei tipuri de specializare : interramuri, intraramură şi organologică.

Cooperarea prin specializare interramuri, bazată pe criteriul eficienţei şi ţinînd seamă de cerinţele şi realităţile fiecărei economii naţionale în parte, poate aduce considerabile avantaje economiei naţionale, dintre care menţionăm :

— permite concentrarea resurselor economice în întreprinderi de proporţii optime, ceea ce generează economii însemnate, asigurînd astfel o rentabilitate ridicată ;

— duce la ridicarea productivităţii muncii sociale, reducîndu-se consumul de muncă vie şi materializată pe unitatea de produs prin introducerea progresului tehnic, mărirea seriilor, perfecţionarea calificării etc. ;

— contribuie la modernizarea mai accelerată a economiei naţionale şi a structurii ei pe baza revoluţiei tehnico-ştiinţifice ;

— asigură îmbunătăţirea produselor şi competitivitatea acestora pe plan internaţional.

Cooperarea prin specializare intraramură (maşini-unelte, produse chimice, electrotehnice, electronice şi aşa-numita specializare tehnologică în care partenerii schimbă licenţe, tehnologii, asistenţă tehnică etc.) prezintă interes şi avantaje întrucît valorifică superior dotarea partenerilor cu resurse adecvate şi experienţă tehnologică.

Cooperarea prin specializare organologică (conlucrarea pentru realizarea în comun a unor subansamble, piese, elemente, care vor fi integrate într-un produs finit de mare complexitate) trebuie să fie fundamentată pe o analiză aprofundată pentru a elimina riscul unor perturbări în economie în cazul în care ea încetează.

1. *Ponderea producţiei specializate* în sistemul economic naţional, precum şi situaţia specializării unei ţări în raport cu altă ţară se determină prin mai multe metode şi indicatori, cei mai importanţi fiind : coeficientul avantajelor comparative, coeficientul absolut de specializare, indicele de specializare, şi raţia de specializare.

a) *Coeficientul avantajelor comparative* (C_r) exprimă gradul de specializare în funcţie de exporturile reciproce a două ţări (analizate) şi se determină pe baza următoarei formule de calcul [23] :

$$C_r = \frac{X_{ij}/X_j}{X_{iz}/X_z} \cdot 100\%, \qquad (5.38)$$

în care X_{ij} reprezintă exportul din produsul (ramura) i al ţării j ;

X_j — exporturile totale ale ţării j ;

X_{iz} — exportul din produsul (ramura) i al ţării z ;

X_z — exporturile totale ale ţării z.

[23] F. Trappeniers, *Les avantages comparatives dans le Marché Commun Européen*, Paris, 1969.

Scanned with OKEN Scanner

Coeficientul avantajelor comparative evidenţiază două situaţii:
— cînd $C_r > 100\%$, ţara j are un avantaj comparativ în produsul i;
— cînd $C_r < 100\%$, ţara z are un avantaj comparativ în produsul i.

b) *Coeficientul absolut de specializare* (C_a), determinat în baza formulei [24]:

$$C_a = \frac{Q_i}{Q_i + M_i + X_i} \cdot 100\%, \tag{5.39}$$

în care Q_i reprezintă producţia internă a produsului i;

M_i — importul produsului i;

X_i — exportul produsului i.

Cînd $C_a > 100\%$, ţara este specializată în produsul i, deoarece producţia sa internă este superioară consumului intern;

Cînd $C_a < 100\%$, ţara nu este specializată în produsul i.

Acest indicator ţine seamă, în plus faţă de cel precedent, de nivelul producţiei i în ţara analizată, în schimb el nu redă comparativ situaţia din ţara bilaterală (j), ci în mod absolut.

Coeficientul absolut de specializare are avantajul că evidenţiază măsura în care se realizează cerinţa specializării în domenii de producţie caracterizate printr-o productivitate a muncii de cel mai înalt nivel.

c) *Indicele de specializare* (S_i) — utilizat cu bune rezultate pentru determinarea locului unei ţări în diviziunea internaţională a muncii — se determină aplicînd formula de calcul [25]:

$$S_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} (X_{ij} - M_{ij})}{\sum_{j=1}^{n} Q_{ij}}, \tag{5.40}$$

în care i reprezintă produsul;

j — ţara;
X_{ij} — exportul;
M_{ij} — importul;
n — numărul de ţări;
Q_{ij} — valoarea producţiei.

Indicatorul se utilizează în specializarea multilaterală şi evidenţiază, din grupul de ţări care participă la acţiunea de cooperare, care ţară este mai specializată în produsul care face obiectul acţiunii de cooperare, mai ales cînd specializarea este înţeleasă ca o profilare pentru piaţa externă, pentru a acoperi necesităţile nesatisfăcute din producţia proprie a unora din ţările partenere.

[24] G. Lafay, *Specialisation internationale et croissance nationale*, în „Revue économique", vol. XXV, nr. 3, 1974, p. 404.
[25] N. Giersch, *The International Division of Labor. Problems and Perspectives*, Edited by Kiel, 1974, p. 5.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru determinarea, în cazul unei țări, a produsului pentru care este mai specializată, se utilizează formula :

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{m} (X_{ij} - M_{ij})}{\sum_{i=1}^{m} Q_{ij}}, \qquad (5.41)$$

în care m reprezintă numărul de produse, iar i este produsul pentru care țara j este cea mai specializată, adică $S_j = \max$.

Acest indicator permite stabilirea produsului sau grupului de produse caracteristice pentru exportul unei țări, făcînd, pe această bază, comparații internaționale.

d) *Rația de specializare* (R_s) permite determinarea, concomitent, a tipului și gradului de specializare internațională, utilizînd formula [26] :

$$R_s = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}, \qquad (5.42)$$

în care X_{ij} reprezintă importul produsului în țara j ;

M_{ij} — exportul produsului i din țara j.

Acest indicator este simplu, dar deosebit de relevant, evidențiind trei situații, și anume :

— cînd $R_s \to 1$, specializarea este de tip interramuri și este cu atît mai mare cu cît valoarea lui R_s este mai aproape de 1 ;

— cînd $R_s \to 0$, specializarea este de tip intraramură ;

— cînd $R_s \to i$, nu există specializare pentru produsul i în țara j.

2. *Eficiența globală a specializării* se determină pe baza unui sistem de indicatori care reflectă efectele în trei etape [27].

În prima etapă se determină *efectele de productivitate* ale acțiunii de specializare și cooperare în producție, luîndu-se în considerare efectele rezultate de pe urma extinderii producției, a modificării costurilor la materiile prime sau materiale prin mărirea seriei de fabricație, ca și a eventualelor investiții suplimentare. Pentru cuantificarea acestor efecte, se utilizează indicatorul :

$$E_w = \left[(C_1 - m_1) \left(1 - \frac{1}{k' \cdot z} \right) + (m_1 - m_2) \right] Q, \qquad (5.43)$$

în care E_w reprezintă influența acțiunii asupra cheltuielilor de producție în domeniul de specializare ;

C_1 — cheltuielile de producție pînă la specializare ;

m_1, m_2 — cheltuielile de materii prime și materiale înainte de (1) și după (2) specializare ;

k' — coeficientul schimbării cheltuielilor de producție în urma creșterii seriei de fabricație (sau a vînzărilor) ;

[26] Bela Balassa, *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, în „American Economic Review", June, 1966.

[27] E. Fagde, G. Grote, C. Luft, *Sozialistiche aussenwirtschaft*, Berlin, 1976, p. 261.

Scanned with OKEN Scanner

z — gradul dependenței neliniare între schimbările de costuri și creșterea seriei de producție;

Q — volumul producției în urma acțiunii de specializare și cooperare internațională, destinat utilizării interne.

În a doua etapă se determină *efectele de schimb* ale acțiunii. Pentru aceasta, se pleacă de la premisa metodologică a comparării mărfurilor exportate în urma specializării cu cheltuielile pe care le-ar impune producția în țară a mărfurilor importate în schimb. În acest scop se utilizează indicatorul:

$$E_{CE} = \sum_i P_{Ii} Q_{Ii} - \sum_j P_{Ej} Q_{Ej}, \tag{5.44}$$

în care E_{CE} reprezintă eficiența comerțului exterior cu produsele specializate;

P_{Ii} — cheltuielile care ar fi trebuit făcute în țară pentru o unitate a mărfii de import i;

Q_{Ii} — volumul importului produsului i;

P_{Ej} — cheltuielile pe unitate a mărfii de export j;

Q_{Ej} — volumul exportului produsului j.

În a treia etapă se efectuează calculul indicatorului intitulat *efectul echilibrării balanței externe*, întrucît livrările reciproce ale partenerilor cooperanți nu se echilibrează exclusiv pe seama produselor obținute în urma specializării. Drept urmare, țara cu sold pozitiv are dreptul la livrări compensatorii din partea partenerului, tratîndu-le pe acestea ca importuri. Dimpotrivă, țara cu sold negativ va include în calculul de eficiență livrările compensatorii ca exporturi. Evaluarea livrărilor de compensare se face pe baza indicatorului:

$$S = K(\sum_i P'_{Ej} \cdot Q_{Ej} - \sum_i P'_{Ii} \cdot Q_{Ii}), \tag{5.45}$$

în care K reprezintă coeficientul de transformare;

P'_{Ej} — prețul de comerț exterior al unei unități din marfa specializată de export j;

P'_{Ii} — prețul de comerț exterior al unei unități din marfa specializată de import i.

În caz că livrările de compensare sînt exporturi, S este negativ; în caz contrar, pozitiv. Pe baza celor trei indicatori se va construi un indicator global al eficienței acțiunii de specializare (E), astfel:

$$E = E_w + E_{CE} + S. \tag{5.46}$$

Criteriul de apreciere a acestui indicator este unul de maxim: cu cît E este mai mare, cu atît acțiunea este mai eficientă.

Cooperarea prin specializare este un element calitativ nou în circuitul economic mondial, fiind o formă de colaborare care reflectă tendința de deplasare a relațiilor economice dintre state din sfera circulației în sfera producției, trecerea de la acțiuni economice relativ izolate și pe termen scurt la altele complexe și pe termen lung, din care se pot realiza avantaje maxime prin valorificarea superioară a resurselor naturale și umane, cu efecte multiple în dezvoltarea economiei naționale.

Scanned with OKEN Scanner

5.6. Analiza efectelor de antrenare a cooperării în cazul exporturilor complexe

Exportul de maşini, utilaje, instalaţii industriale, complexe etc., însoţite de serviciile aferente (licenţe, *engineering*, *consulting*, asistenţă, tehnică, *know-how* etc.), reprezintă o formă de cooperare specială compusă dintr-un ansamblu de exporturi de produse fizice şi servicii, între care se formează strînse relaţii de antrenare. Această formă de cooperare, promovată sub denumirea de exporturi complexe, amplifică posibilităţile de export de inteligenţă, de valorificare mai bună a creaţiei tehnice pe piaţa internaţională.

Relaţiile ce se statornicesc între componentele exporturilor complexe au o importanţă esenţială în comercializarea acestor exporturi pe piaţa externă şi în obţinerea optimului în eficienţă. Aceste relaţii se pot evidenţia pe baza unor analize deosebite cu o serie de elemente.

O primă analiză a acestor relaţii o face Fr. Perroux care, prin analogie cu investiţiile antrenante şi investiţiile antrenate, a stabilit că [28]:

$$X_T = \Sigma X_E + \Sigma X_e, \qquad (5.47)$$

în care X_T reprezintă exporturile totale;

X_E — suma exporturilor antrenante;

X_e — suma exporturilor antrenate.

Introducerea şi promovarea largă a acestui nou concept au impus împărţirea exporturilor complexe în două categorii: exporturi cu grad înalt de complexitate şi exporturi cu grad mediu de complexitate [29].

Exporturile cu grad înalt de complexitate conţin trei categorii de componente ce exercită efecte de antrenare:

— servicii de producţie (*consulting*, *engineering*, *informing*, cesionare de licenţe, tehnologii şi procedee de fabricaţie, lucrări de exploatare geologică, de construire sau modernizare şi punere în funcţiune a unor capacităţi de producţie, *know-how* etc.), cu cea mai înaltă capacitate de antrenare;

— produse fizice, care sînt exporturi antrenate, dar dispun şi de o capacitate cel puţin medie de antrenare;

— servicii comerciale (*leasing*, *factoring*, *franchising*, *marketing* etc.), efectuate în sfera circulaţiei, care exercită numai un rol de element receptiv şi transmiţător al efectelor de antrenare.

Exporturile cu grad mediu de complexitate conţin o singură componentă cu funcţii de antrenare — produsele fizice. Acestea însă fac posibilă antrenarea unui volum mare de:

— servicii comerciale;

— servicii după vînzare (asistenţă tehnico-economică în timpul comercializării, transportului, punerii în funcţiune, aducerea la capacitatea optimă a exploatării produsului, a reviziilor, reparaţiilor curente şi capitale, aprovizionării cu piese de schimb etc.), ce contribuie la realizarea valorii de întrebuinţare, la menţinerea sau chiar sporirea ei în tot cursul utilizării bunurilor, pînă la scoaterea lor din uz.

[28] Fr. Perroux, *„Indépendence" de l'économie nationale et interdépendence des nations*, Paris, Ed. Aubiér Montaigne, 1969.

[29] Almos Vorzsak, *Marketingul exporturilor complexe*, Bucureşti, Edit. politică, 1979, p 36.

Scanned with OKEN Scanner

Cele trei categorii de servicii (serviciile de producție E_1, serviciile comerciale E_3 și serviciile după vînzare E_4) formează un ansamblu unitar, cu strînse legături de interdependență cu celelalte componente ale exporturilor complexe: E_2 — produse fizice, de regulă mijloace de producție sau bunuri de consum de folosință îndelungată; E_5 — asistență în domeniul organizării și conducerii producției; E_6 — asistență în domeniul organizării și conducerii desfacerilor; E_7 — recrutarea, formarea și pregătirea cadrelor pentru producție și desfacere.

Aceste componente ale exporturilor complexe au rol și funcții precis conturate, adaptabile caracteristicilor pieței produsului și necesităților importatorului sau utilizatorilor, precum și conjuncturii economice. Totuși, baza obiectivă a integrării într-un tot unitar a acestor componente o constituie elementele antrenante din cadrul exporturilor complexe: serviciile de producție și/sau produsul fizic. Fără aceste două componente, celelalte servicii nu își au rostul, însă necesitatea realizării în condiții optime a unor exporturi complexe integrează într-un tot unitar toate serviciile care înlesnesc procesul și îl fac mai eficient. Funcția de antrenare, de sporire a volumului și a eficienței exporturilor exercită efecte multiple, determinant fiind rolul pe care îl are fiecare element în parte față de toate celelalte elemente: motor, receptor, transmițător [30].

În cazul exporturilor cu grad înalt de complexitate, funcția de antrenare cu rol de element motor o exercită, în primul rînd, serviciile de producție (E_1), care atrag după ele, în mod direct, un efect de antrenare asupra produselor fizice (E_2) și asupra pregătirii cadrelor (E_7) și, în mod indirect, prin intermediul produselor fizice, asupra tuturor celorlalte componente (E_3, E_4, E_5, E_6). Această corelație este confirmată de practica internațională, care demonstrează că un importator care acceptă transferul de tehnologie solicită și livrarea de mașini, utilaje și instalații de aceeași proveniență și concepție, întrucît numai astfel investiția devine eficientă. În același timp, serviciile de producție (E_1) pot îndeplini un rol de receptor al efectului de antrenare exercitat de către unele produse fizice (E_2) anterior exportate, cît și de către pregătirea cadrelor (E_7). De asemenea, produsele fizice îndeplinesc, în cadrul exporturilor cu grad înalt de complexitate, un triplu rol:

— de element motor față de serviciile de producție (E_1), cînd produsele au fost exportate anterior;

— de element receptor, cînd serviciile de producție atrag după ele un volum substanțial de produse fizice;

— de element transmițător, față de E_5 (asistență în domeniul organizării și conducerii producției), E_6 (asistență în domeniul organizării și conducerii desfacerilor) și E_7 (recrutarea, formarea și pregătirea cadrelor).

În cadrul exporturilor cu grad mediu de complexitate, funcția de antrenare cu rol de element motor este îndeplinită de produsele fizice (E_2), care atrag după ele exportul de servicii comerciale (E_3), servicii după vînzare (E_4) și de pregătire a cadrelor (E_7).

Calculele de determinare și de analiză a efectului de antrenare ale lui Fr. Perroux au fost dezvoltate în România în cadrul cercetărilor de

[30] Fr. Perroux, *L'effet d'entrainement : de l'analyse au repérage quantitatif*, în „Economie appliqué", nr. 2—3—4, 1973, p. 660 și urm.

Scanned with OKEN Scanner

marketing [31]. Astfel, funcţii de antrenare se consideră :

— E_1 ca element motor faţă de E_2 şi E_7, iar prin intermediul lui E_2 faţă de E_5 şi E_6 ;

— E_2 ca element motor faţă de E_3, E_4 şi E_7 şi ca element transmiţător faţă de E_5 şi E_6 ;

— E_3 şi E_4 ca elemente transmiţătoare ale unei părţi a efectului de antrenare al lui E_2 ;

— E_5 şi E_6 ca elemente transmiţătoare ale unei părţi a efectului de antrenare al lui E_1 prin E_2 către E_7.

În această concepţie, numai E_7 nu îndeplineşte rol de element motor sau transmiţător, ci numai de receptor, recrutarea şi pregătirea forţei de muncă considerîndu-se că are rol numai în ţara importatoare. În calculele de analiză a efectului de antrenare s-a notat cu E valoarea şi cu e ponderea unui element în cadrul valorii totale a exporturilor complexe, rezultînd o formulă în care ponderile e_n arată, de fapt, structura exporturilor complexe :

$$e_n = \frac{E_n}{E_1 + E_2 + \ldots E_n} \cdot 100. \qquad (5.48)$$

În cazul exporturilor cu grad mediu de complexitate, cînd există un singur element motor, mai multe elemente receptor şi lipsesc elementele transmiţător, efectele directe de antrenare se analizează folosind următorii indicatori :

— ponderea exporturilor antrenante :

$$e_2 = \frac{E_2}{E_2 + E_3 + E_4 + E_7} \cdot 100 ; \qquad (5.49)$$

— ponderea exporturilor antrenate :

$$e_{(3+4+7)} = \frac{E_3 + E_4 + E_7}{E_2 + E_3 + E_4 + E_7} \cdot 100 ; \qquad (5.50)$$

— dinamica ponderii exporturilor de servicii în cadrul exporturilor totale :

$$I_{e(3+4+7)} = \frac{e_{(3+4+7)1}}{e_{(3+4+7)0}} \cdot 100 ; \qquad (5.51)$$

sau ca o diferenţă :

$$e_{(3+4+7)1} - e_{(3+4+7)0}, \qquad (5.52)$$

coeficienţii (1) şi (0) desemnînd perioada curentă, respectiv perioada de bază ;

[31] Almos Vorzsak, *op. cit.*, p. 93 —131.

Scanned with OKEN Scanner

— intensitatea efectului de antrenare (I_e):

$$I_e = \frac{E_3 + E_4 + E_7}{E_2}; \tag{5.53}$$

— dinamica intensității efectului de antrenare ($I_{e_{1/0}}$):

$$I_{e_{1/0}} = \frac{I_{e_{(1)}}}{I_{e_{(0)}}} \cdot 100; \tag{5.54}$$

— indicele de devansare a dinamicii exporturilor de produse fizice de către cea a exporturilor (I_d):

$$I_d = \frac{I(E_3 + E_4 + E_7)}{IE_2} = \frac{\dfrac{(E_3 + E_4 + E_7)_1}{(E_3 + E_4 + E_7)_0} \cdot 100 - 100}{\dfrac{(E_2)_1}{(E_2)_0} \cdot 100 - 100}. \tag{5.55}$$

În cazul exporturilor cu grad înalt de complexitate, cînd intervin și elemente transmițătoare, analiza în profunzime se face prin defalcarea pe fiecare element antrenant a valorii elementelor receptor. Pe baza unor astfel de defalcări, considerînd un export compus din n elemente, din care $n - m$ elemente motor, antrenante, și $n - 1$ elemente receptor, antrenate, se ajunge la valoarea totală a exportului, dată de formula:

$$E_e = E_1 + (E_{12} + E_{13} + E_{14} + \ldots + E_{1n}) + E_{23} + E_{21} + E_{25} + \ldots + E_{2n}) + \ldots + E_{(n-m)(n-m+1)} + E_{(n-m)(n-m+2)} + \ldots + E_{(n-m)(n-m+3)} + \ldots + E_{(n-m)_n}, \tag{5.56}$$

în care E_e reprezintă valoarea totală a exportului;

E_1 — valoarea serviciilor de producție antrenante (principalul element motor);

$E_{2n} \ldots E_{n-m}$ — elemente transmițător (receptor față de elementele anterioare și, eventual, motor față de cele ulterioare);

$E_{n-m+1} \ldots E_n$ — elemente receptor;

$E_{12} + E_{13} + E_{14} + \ldots + E_{1n}$ — valoarea exporturilor antrenate de către elementul motor E_1;

$E_{23} + E_{21} + E_{25} + \ldots + E_{2n}$ — valoarea exporturilor antrenate de către elementul motor E_2;

$E_{(n-m)(n-m+1)} + E_{(n-m)(n-m+1)} + \ldots + E_{(n-m)_n}$ — valoarea exporturilor antrenate de către elementul motor $E_{(n-m)}$.

Pe baza acestor defalcări și relații, se poate calcula ponderea exporturilor antrenate de către fiecare din elementele motor și intensitatea efectului de antrenare, însă pentru o analiză globală (spre a elimina dificultățile defalcării valorii elementelor receptor pe fiecare element antre-

Scanned with OKEN Scanner

nant) se pot folosi formulele și indicatorii folosiți în cazul analizei efectului de antrenare la exporturile cu grad mediu de complexitate.

Creșterea exporturilor antrenante, cu rol de element motor, are o importanță esențială, pentru creșterea eficienței cooperării economice internaționale, din următoarele considerente:

— exportul de servicii, în general, are un grad mai înalt de rentabilitate, iar exportul de servicii de producție — reprezentînd activitatea de concepție — are o rentabilitate de cîteva ori mai ridicată decît exportul de produse fizice;

— exportul de servicii, în orice caz, presupune eforturi materiale mult mai reduse decît exportul de produse fizice;

— exportul de servicii, în condițiile revoluției tehnico-științifice, contribuie cu o pondere din ce în ce mai ridicată la formarea valorii și prețului exporturilor complexe, determinînd o eficiență sporită.

5.7. Indicatorii de analiză a eficienței societăților comerciale constituite cu capital străin

Pluralismul formelor de proprietate imprimă economiei de piață un caracter deosebit de complex. În accepțiunea actuală, noțiunea de economie de piață desemnează un sistem de relații economice evoluat, uneori pînă la stadiul postindustrial, respectiv o economie de piață modernă. În acest sistem de relații economice evoluat, un rol important îl are fuziunea factorilor de producție autohtoni cu cei atrași, respectiv prin impulsul capitalului străin în societăți comerciale, pentru constituirea unor noi capacități de producție sau reutilarea și modernizarea celor existente, introducerea de tehnologii moderne, *management*, aprovizionarea cu materii prime și materiale, comercializarea producției la intern și extern, fără nici un fel de restricție.

Investiții străine pot fi efectuate în toate sectoarele din domeniul industriei explorării și exploatării resurselor naturale, agriculturii, infrastructurii și comunicațiilor, construcțiilor civile și industriale, cercetării științifice și dezvoltării tehnologice, comerțului, transporturilor, turismului, serviciilor bancare și de asigurare și altor servicii, cu respectarea următoarelor condiții:

a) să nu se încalce normele de protecție a mediului înconjurător;

b) să nu aducă atingere intereselor de securitate și apărare națională a României;

c) să nu dăuneze ordinii publice, sănătății și moralei.

În vederea atragerii investițiilor străine în România s-au adoptat reglementări legale care cuprind dispoziții de natură să asigure investitorilor străini garanții și facilități, precum și folosirea integrală și nelimitată a rezultatelor [32].

În sensul legii menționate, prin investiții străine în România se înțeleg:

a) Constituirea de societăți comerciale, filiale sau sucursale, cu capital integral străin sau în asociere cu persoane fizice sau persoane juridice române, potrivit prevederilor legii privind societățile comerciale;

[32] *Legea nr. 35 din 3 aprilie 1991 privind regimul investițiilor străine, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul III, nr. 73, 10 aprilie 1991, p. 1.

Scanned with OKEN Scanner

b) Participarea la majorarea capitalului social al unei societăți existente sau dobîndirea de părți sociale și acțiuni la asemenea societăți, precum și de obligațiuni sau alte efecte de comerț;

c) Concesionarea, închirierea sau locația gestiunii, în condițiile legii, a unor activități economice, servicii publice, unități de producție ale unor regii autonome sau societăți comerciale;

d) Dobîndirea dreptului de proprietate asupra unor bunuri mobile sau imobile, altor drepturi reale, cu excepția dreptului de proprietate asupra terenurilor;

e) Dobîndirea de drepturi de proprietate industrială și intelectuală;

f) Dobîndirea de drepturi de creanță sau alte drepturi referitoare la prestări cu valoare economică asociate unei investiții;

g) Cumpărarea de spații de producție sau alte clădiri cu excepția locuințelor, altele decît cele auxiliare investiției, precum și construirea lor;

h) Contractarea executării de lucrări de exploatare, explorare și împărțire a producției în domeniul resurselor naturale.

Aportul investitorilor străini în România poate consta în:

a) Capital în valută liber convertibilă;

b) Mașini, utilaje, mijloace de transport, subansamble, piese de schimb și alte bunuri;

c) Servicii, drepturi de proprietate industrială și intelectuală — brevete, licențe, *know-how*, mărci de fabrică și de comerț, dreptul de autor, traducător, editor, cunoștințe și metode de organizare și conducere;

d) Profituri în valută liber convertibilă și în lei, obținute, în condițiile legii, din activitățile realizate în România.

Investitorii străini beneficiază de o multitudine de facilități dintre care relevăm scutirea de plata taxelor vamale și a impozitului pe profit.

Din prima grupă de facilități — scutirea de plată taxelor vamale — fac parte, pe de o parte, mașinile, utilajele, instalațiile, echipamentele, mijloacele de transport și orice alte dotări din import, necesare investiției, constituite ca aport al investitorului străin și, pe de altă parte, materiile prime, materialele și subansamblele importate, necesare producției, pe o perioadă de 2 ani de activitate a investiției, calculată de la data punerii în funcțiune a obiectivului.

Din a doua grupă de facilități — scutirea de plata impozitului pe profit — investițiile străine beneficiază astfel:

a) Cele efectuate în industrie, agricultură și construcții pentru o perioadă de 5 ani de la data începerii activității productive;

b) Cele efectuate în domeniul explorării și exploatării resurselor naturale, al comunicațiilor și transporturilor pentru o perioadă de 3 ani de la data începerii activității;

c) Cele efectuate în comerț, turism, servicii bancare și de asigurare, precum și în orice alte prestări de servicii, pe o perioadă de 2 ani de la data începerii activității.

Conform reglementărilor legale actuale [33], societățile comerciale pot fi societăți pe acțiuni sau societăți cu răspundere limitată. Organizarea și funcționarea societății comerciale se convin de parteneri prin contractul de societate și statutul acesteia, care trebuie să cuprindă:

[33] *Legea nr. 31 din 18 noiembrie 1990, privind societățile comerciale, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul II, nr. 126—127, 17 noiembrie 1990, p. 1—23.

Scanned with OKEN Scanner

părțile contractante, forma juridică, denumirea, obiectul activității, sediul și durata societății, capitalul social, modalitățile de transmitere a acțiunilor sau părților sociale, drepturile și obligațiile asociaților, organele de conducere ale societății, precum și orice alte clauze asupra cărora părțile s-au pus de acord. În plus, statutul, care face parte integrantă din contractul de societate, urmează să aibă și prevederi referitoare la organizarea și funcționarea societății comerciale : adunarea generală, atribuțiile și organizarea acesteia, exercitarea dreptului de vot în adunarea generală ; atribuțiile și organizarea consiliului de administrație sau comitetului de direcție, modul de adoptare — cu majoritate sau unanimitate — a deciziilor etc.

Atragerea investiției de capital în România oferă un cîmp larg de acțiune pentru destrămarea sistemului monopolist de stat în comerțul exterior, diversificarea formelor de proprietate în țara noastră și, de aici, pentru trecerea reală la economia de piață. Astfel, „fuziunea factorilor de producție autohtoni cu cei atrași poate să genereze masa critică capabilă să declanșeze realizarea unor structuri moderne, atragerea de tehnologii de vîrf" [34].

Eficiența societăților comerciale se fundamentează, încă de la constituire, printr-un studiu tehnico-economic de eficiență. Din acest punct de vedere trebuie ținut seamă de faptul că interesele părților contractante sînt, în același timp, și convergente și divergente : convergența intereselor are la baza avantajul material sau bănesc pe care îl obțin prin cooperare fiecare din părți, iar divergența apare din natura diferită a acestor avantaje și interese, partenerul străin vizînd, în primul rînd, profitabilitatea cît mai neîntîrziată și într-o formă fluidă și mai ușor de însușit și de transferat peste graniță în devize convertibile, în timp ce partea română, mai ales cînd este o persoană juridică, tinde cu prioritate spre îmbinarea intereselor de rentabilitate cu cele generale ale economiei naționale.

1. *În cazul societăților comerciale din domeniul producției*, partenerii (investitorii) străini decid constituirea societății pe baza unor indicatori care reflectă raportul dintre efortul depus și rezultatele obținute, ținînd seamă de avantajele nivelului salariilor, impozitelor și chiar a unor utilități (energie, gaze etc.) sau de existența unor resurse materiale locale mai ieftine decît cele de pe piața țărilor cu economie de piață dezvoltată. În acest context, optimizarea asocierii este reflectată de un sistem de indicatori, și anume : ponderea forței de muncă în valoarea producției, nivelul salariului mediu pe angajat, volumul capitalului investit la mia de unități monetare vînzări, ponderea capitalurilor investite în aparatul de producție și aptitudinea de a exporta.

Ponderea forței de muncă în valoarea producției (P_{fm}), exprimată prin relația :

$$P_{fm} = \frac{C_{hp}}{V_p} \cdot 100, \qquad (5.57)$$

în care : C_{hp} reprezintă cheltuielile cu personalul, compuse din salarii, impozite asupra salariilor, asigurări sociale și alte indemnizații, inclusiv tantieme, jetoane de prezență — toate stabilite pe durata unui an ;

[34] Ioan Georgescu, *Condiții atractive pentru investitorii străini*, București, „Tribuna economică", nr. 13, 30 martie 1990, p. 6.

Scanned with OKEN Scanner

V_p — valoarea producției obținute (sau prevăzute a fi obținută) și a diferenței din variația în valoare brută a stocurilor de produse finite și a produselor și lucrărilor în curs de executare la sfîrșitul anului.

Pe baza acestui indicator, partenerul extern apreciază dacă investiția este rentabilă, optimul fiind considerat în cazurile în care ponderea cheltuielilor cu personalul din valoarea totală a producției este mai mare, în funcție de care aleg ramurile industriale.

Nivelul salariului mediu pe angajat (N_{sm}), exprimat prin relația :

$$N_{sm} = \frac{C_{hp}}{N_{tp}}, \tag{5.58}$$

în care N_{tp} reprezintă mărimea totală a efectivului de personal, determinat de numărul mediu total angajat al viitoarei societăți mixte (personal tehnic, de specialitate, administrativ, muncitori și de conducere), atît propriu, cît și de pe piața locală, pe perioada unui an de activitate.

Acest indicator se exprimă sub forma unei sume în valută și este considerat ca fiind optim pe măsură ce valoarea sa absolută este mai mică.

Volumul capitalului investit la mia de unități monetare vînzări (V_{ct}), exprimat prin relația :

$$V_{ct} = \frac{V_{cp}}{C_a} \cdot 100, \tag{5.59}$$

în care V_{cp} reprezintă totalul capitalului propriu investit pe perioada unui an de exercițiu financiar, constînd din capitalul vărsat, rezerve, obligațiuni, subvenționări etc. ;

C_a — cifra de afaceri minus impozitul, rezultată din însumarea valorilor anuale ale vînzărilor de mărfuri și produse finite, ale lucrărilor efectuate, prestărilor de servicii și vînzărilor de deșeuri și ambalaje recuperabile.

Acest indicator se exprimă sub forma unui procent și are o valoare optimă pe măsură ce ponderea capitalului propriu vărsat în volumul cifrei de afaceri este mai mică.

Termenul de recuperare a capitalurilor permanente (T_{rc}), exprimat prin relația :

$$T_{rc} = \frac{C_p}{R_{bp}}, \tag{5.60}$$

în care C_p reprezintă capitalurile permanente, constituite din totalul capitalului propriu și al celui împrumutat pentru o durată mai mare de un an ;

R_{bp} — valoarea adăugată (respectiv valoarea nou creată) în decursul unui an, majorată cu totalul redevențelor încasate pentru brevete, licențe etc. și al veniturilor imobilelor afectate de activități neproductive și diminuată cu cheltuielile anuale efectuate cu personalul și impozitele și taxele anuale, cu excepția taxelor vamale și a taxei asupra valorii adăugate.

Acest indicator se exprimă în ani și este considerat de firmele vestice ca optim cînd este mai mic de trei ani.

Scanned with OKEN Scanner

Ponderea capitalurilor investite în aparatul de producție (P_{cp}), exprimată prin relația :

$$P_{cp} = \frac{C_p}{V_p} \cdot 100. \qquad (5.61)$$

Optimul este considerat cînd ponderea capitalurilor permanente investite în producție este mică, de regulă cînd se situează sub 30%.

Aptitudinea de a exporta (A_e), exprimată prin relația :

$$A_e = \frac{V_e}{C_a} \cdot 100, \qquad (5.62)$$

în care V_e reprezintă valoarea totală a exporturilor, exclusiv a taxelor, respectiv a vînzărilor de produse și prestărilor de servicii pe timp de un an, inclusiv a vînzărilor de deșeuri și ambalaje recuperabile.

Partea română asociată într-o societate mixtă de producție trebuie să decidă constituirea acesteia pe baza unui sistem de indicatori de eficiență estimativă care să reflecte circumscrierea intereselor de asociere în coordonatele scopului de perspectivă la realizarea căruia trebuie să contribuie. În cadrul acestui sistem, principalul indicator al eficienței este rentabilitatea societății mixte de producție, determinată printr-un raport, după formula :

$$r' = \frac{b_n}{I_c}, \qquad (5.63)$$

în care r' reprezintă rata rentabilității ;

b_n — beneficiul net ;

I_c — investiția de capital.

În practica internațională, rata previzibilă a rentabilității se compară cu dobînda zilei, mai precis cu rata dobînzii (d'). De regulă, investiția productivă se justifică numai dacă rata rentabilității este mai mare decît rata dobînzii : altfel, investitori preferă să ofere capitalul lor cu împrumut. Opțiunea ar fi negativă, mai ales în cazul în care investiția are la bază un credit, situație în care ar însemna să plătească sub formă de dobîndă un procent mai mare decît cel obținut sub formă de profit și, în final, prin diminuare treptată, ar pierde capitalul.

Determinînd rata posibilă a rentabilității și comparînd-o cu rata dobînzii, pot rezulta trei situații :

$$r' > d';$$

$$r' = d';$$

$$r' < d'.$$

Pentru partenerul extern va exista un interes efectiv numai dacă se obține prima relație ($r' > d'$), prin luarea în considerație a lui d' existentă pe piața mondială a capitalurilor la un moment dat ; în cazul relației $r' = d'$ și cu atît mai mult $r' < d'$ se va abține de la investiție.

În consecință, mărimea ratei profitului net obținut constituie pentru partenerul străin factorul prioritar de participare la coproducție. Acceptul

Scanned with OKEN Scanner

de participare dat de investitorul extern în condițiile în care $r' = d'$ și îndeosebi cînd $r' < d'$ reprezintă excepții fundamentate pe alte considerente, cum sînt :

— posibilitatea ce i se oferă de a contribui la societate cu un capital fix uzat din punct de vedere moral, pe care altfel nu-l poate valorifica ;

— o tentativă de penetrație, care o dată realizată ar urma ca raportul să fie modificat prin alte mijloace, inclusiv printr-un sistem de *dumping* ;

— urmărirea unei influențe de ordin politic, în care caz partenerul acceptă să investească datorită unor subvenții primite din partea statului său.

Pentru partea română, relația $r' > d'$ trebuie, de asemenea, să constituie o condiție de prim rang a angajării într-o cooperare prin societate mixtă de producție. Decizia de coproducție trebuie însă luată atît în funcție de efectele directe și imediate, concretizate în mărimea volumului de devize încasate din dividende, cît și de efectele indirecte, ce se pot propaga în perspectivă în economie prin gradul de complexitate tehnică a producției, modernizarea tehnologiei, diversificarea produselor pentru export, produse care în final pot deveni competitive pe terțe piețe.

Pe parcursul acțiunii de coproducție se folosesc, în primul rînd, indicatori de rentabilitate, care exprimă gradul de valorificare a fondurilor investite într-o societate mixtă de producție, prin evaluarea bănească și compararea rezultatelor exploatării și a cheltuielilor ocazionate de aceasta.

Principalele forme ale acestor indicatori sînt : rentabilitatea capitalului investit și rentabilitatea capitalului social.

Primul indicator constituie, în fapt, un criteriu de apreciere a investițiilor alocate într-o societate mixtă de producție, fiind redat de formula :

$$R_i = \frac{B}{C_a} \cdot \frac{C_a}{I}, \qquad (5.64)$$

în care R_i reprezintă rentabilitatea capitalului investit ;

B — beneficiul anual înscris în bilanț (beneficiul brut) sau cel înscris în contul de exploatare (beneficiul net) ;

C_a — cifra de afaceri anuală ;

I — capitalul investit.

Primul termen al produsului $\left(\frac{B}{C_a}\right)$ se mai numește marjă netă de exploatare, și arată rezerva de care dispune o societate pentru a putea fi protejată contra unor scăderi ale prețurilor de vînzare sau a creșterii costurilor. Al doilea termen $\left(\frac{C_a}{I}\right)$ exprimă productivitatea investițiilor, care trebuie să se caracterizeze printr-o înaltă eficiență, mai ales dacă predomină factorii intensivi care contribuie la scăderea ponderii cheltuielilor materiale de producție, sporind corespunzător ponderea plusprodusului.

Al doilea indicator — rentabilitatea capitalului social (R_{cs}) — derivă din primul, reținîndu-se la numărător beneficiul net (B_n) și la numitor capitalul social (C_s) :

$$R_{cs} = \frac{B_n}{C_s} \cdot 100. \qquad (5.65)$$

Scanned with OKEN Scanner

În situația în care la numărător se înscrie beneficiul distribuit, indicatorul rezultat va exprima randamentul acțiunilor sau părților sociale ale societății.

2. *În cazul societăților comerciale* (deci de desfacere, nu de producție) se urmărește, în principal, promovarea exporturilor și valorificare cît mai bună a produselor pe piața internă și cu deosebire pe piața externă. Participarea la o societate comercială trebuie să aibă ca justificare economică următoarele: promovarea exporturilor și valorificarea eficientă a produselor proprii pe piețele externe; obținerea unor prețuri mai avantajoase decît prin desfacerea aceloraşi produse pe alte canale; obținerea avantajelor economice care decurg din desfacerea directă către consumatorul străin a produselor indigene: orientarea exportatorului spre îmbunătățirea calității produselor, a formei de prezentare și a ambalajului, ajutîndu-l să se adapteze mai rapid la aceste piețe; folosirea conjuncturii de pe piața cea mai favorabilă, reținînd mărfurile sezoniere în depozite pentru desfacere pe piața externă în momentul optim; desfășurarea și a altor activități decît desfacerea produselor, cum sînt operațiile triunghiulare și altele.

Din combinarea acestor activități diversificate, proprii operațiilor de export, cu cele realizate pe piața internă, pentru satisfacerea nevoilor populației, eficiența societăților comerciale poate fi sporită, mai ales datorită faptului că rolul societăților de desfacere nu poate fi limitat la acela de intermediar, ponderea volumului de desfacere urmînd a fi deținută de operațiile de vînzare-cumpărare pe cont propriu, care sînt mai eficiente.

Efectele directe și imediate, precum și cele indirecte sau de perspectivă, ale comercializării produselor prin forma societăților comerciale constituite cu capital străin, se cuantifică pe baza indicatorilor prezentați în cazul societăților comerciale din domeniul producției, cum sînt: rentabilitatea capitalului investit, rentabilitatea capitalului social, valoarea externă a investiției, aportul net și real al investiției etc. Acești indicatori sînt adecvați atît pentru analiza previzională, cît și pentru analiza situației curente a societăților comerciale create cu capital străin. Analiza pe bază de bilanț a societăților comerciale, lucru valabil și pentru cele de producție, implică însă utilizarea și a altor indicatori, cum sînt: valoarea de randament, rata rentabilității în raport cu volumul desfacerilor de mărfuri și rata rentabilității în raport cu fondurile societății comerciale.

Valoarea de randament [35] este determinată în funcție de o variabilă, denumită „taxă de capitalizare", calculată conform următoarei relații:

$$V_r = \frac{100}{t} \cdot B, \tag{5.66}$$

în care:

V_r reprezintă valoarea de randament;

t — taxa de capitalizare;

B — beneficiul anual.

Rata rentabilității în raport cu volumul desfacerilor de mărfuri reprezintă procentul dintre profitul net și volumul desfacerilor de mărfuri,

[35] G. Depallens, *Gestion financière de l'entreprise*, Paris, Sirey, Administration des Entreprises, Troisième Edition, 1967, p. 65.

Scanned with OKEN Scanner

concretizat prin relaţia :

$$R_d = \frac{V - C}{V_d}, \tag{5.67}$$

în care R_d reprezintă rata rentabilităţii în raport cu volumul desfacerilor de mărfuri ;

V — veniturile obţinute din vînzarea mărfurilor ;
C — cheltuielile generale ale societăţii comerciale ;
V_d — volumul de desfacere al mărfurilor.

Avînd în vedere că nivelul ratei rentabilităţii variază pe produse sau grupe de mărfuri, în funcţie de cota de comision încasată în mod diferenţiat pe produse sau grupe de produse, înseamnă că asupra modificării ratei rentabilităţii îşi exercită influenţa doi factori, şi anume : modificarea structurii desfacerii mărfurilor ; modificarea ratei rentabilităţii pe produse sau grupe de mărfuri.

Rata rentabilităţii în raport cu fondurile societăţii comerciale (R_f) se concretizează în procentul dintre profit (B_n) şi fondurile de producţie şi de circulaţie — media fondurilor fixe (F_f) şi media mijloacelor circulante (M_c) —, caracterizînd astfel eficienţa fondurilor atribuite societăţii [36] :

$$R_f = \frac{B_n}{F_f + M_c} \cdot 100. \tag{5.68}$$

Rata rentabilităţii este direct proporţională cu creşterea sumei profitului şi invers proporţională cu sporirea valorii medii a fondurilor de circulaţie, respectiv a fondurilor fixe şi circulante. Pentru realizarea unui nivel superior al ratei rentabilităţii este necesar ca suma profitului să crească într-un ritm superior ritmului creşterii fondurilor societăţii.

Acest indicator se poate folosi şi în varianta :

$$R_{f_1} - R_{f_0} = \left(\frac{B_{n_1}}{F_{f_1} \cdot M_{c_1}} \cdot 100\right) - \left(\frac{B_{n_1}}{F_{f_0} \cdot M_{c_0}} \cdot 100\right) \tag{5.69}$$

Prin compararea ratei efective a rentabilităţii din anul curent cu nivelul din perioada luată ca bază de comparaţie rezultă întotdeauna o diferenţă, ca urmare a modificării fondurilor şi, respectiv, a sumei profitului.

Rentabilitatea activităţii societăţilor comerciale se poate reflecta şi sub forma altor indicatori, cum ar fi : rentabilitatea activului total, rentabilitatea capitalului social şi randamentul acţiunilor sau al părţilor sociale.

Rentabilitatea activului total exprimă, sub formă procentuală, raportul dintre profitul net după impozitare şi activul total, rezultatul fiind comparat cu cel al investiţiilor făcute în alte industrii în aceleaşi condiţii de impozitare, pentru a stabili interesul pentru realizarea obiectivului. Se calculează pe baza relaţiei :

$$R_{at} = \frac{B_{ni}}{A_t}, \tag{5.70}$$

[36] Constantin Enescu, *Calculul rentabilităţii în comerţul exterior*, Bucureşti, Edit. Academiei, 1977, p. 251.

Scanned with OKEN Scanner

în care R_{at} reprezintă rentabilitatea activului total;

B_{ni} — profitul net după impozitare;

A_t — suma posturilor din activul bilanțului societății mixte comerciale.

Rentabilitatea capitalului social exprimă raportul dintre profitul net după impozitare și capitalul social, pe baza formulei:

$$R_{cs} = \frac{B_{ni}}{C_s}, \tag{5.71}$$

în care R_{cs} reprezintă rentabilitatea capitalului social;

C_s — capitalul social.

Acest indicator reflectă rentabilitatea acțiunilor sau părților sociale plasate într-o societate și se consideră favorabil în situația în care raportul rezultat este mai mare decît rata dobînzilor ce pot fi obținute la acordarea creditelor pe piața respectivă.

Randamentul acțiunilor sau al părților sociale se exprimă prin relația:

$$R_a = \frac{B_d}{C_s}, \tag{5.72}$$

în care:

R_a — reprezintă randamentul acțiunilor sau al părților sociale;

B_d — profitul distribuit drept dividende.

Societățile comerciale se pot constitui și în străinătate. Participarea la înființarea unor astfel de societăți, indiferent de profilul lor, prezintă unele avantaje de natură comercială, și anume: acționarea directă pe piața externă, ceea ce conduce nemijlocit la cunoașterea acesteia; stabilirea unor relații directe cu clienții finali, în scopul cunoașterii mărfurilor exportate; folosirea mijloacelor publicitare și de reclamă în condiții adecvate și potrivit cerințelor de pe piața respectivă. Toate aceste avantaje trebuie folosite corespunzător pentru a nu se concretiza, în final, în pagube. În acest scop, este imperios necesar a se analiza eficiența operațiilor de export ce se prevăd a se efectua prin intermediul societăților comerciale constituite în străinătate, în concordanță cu prevederile din bugetul acestor societăți. Astfel, la determinarea eficienței acestui gen de cooperare este necesar a se calcula costurile aferente privind desfacerea mărfurilor prin vînzarea directă, prin intermediul unor reprezentanți străini sau prin societăți comerciale, știut fiind că o parte din cheltuieli se reîntorc sub forma dividendelor.

Pentru calcularea eficienței în cele trei modalități de desfacere a mărfurilor, se folosește în mod curent *metoda ratei de valorificare*, potrivit căreia se alege varianta care oferă rata cea mai înaltă.

Formula de calcul este următoarea:

$$R = \frac{V - C}{C}, \tag{5.73}$$

în care:

R reprezintă rata de valorificare;

V — volumul de vînzări estimate;

C — costurile estimate.

Scanned with OKEN Scanner

Această formulă se aplică pentru fiecare din modalităţile (variantele) de desfacere, notîndu-se cu R_1, R_2, R_3 şi respectiv V_1, V_2, V_3, C_1, C_2, C_3. Pe baza rezultatelor se poate alege varianta optimă de desfacere a mărfurilor la export.

5.8. Tehnici de actualizare a efectelor cooperării

Cooperarea trebuie privită din două puncte de vedere, şi anume: decizia concretă de cooperare, care să se soldeze întotdeauna cu avantaje pozitive pentru economia naţională şi actualizarea efectelor, ţinînd seamă de desfăşurarea acţiunilor de cooperare în timp şi spaţiu.

Decizia concretă de cooperare trebuie să pornească de la recunoaşterea existenţei riscului, ridicînd o serie de întrebări, respectiv: în ce direcţii este eficient să se coopereze, cu ce rezultate concrete se poate solda acţiunea respectivă, ce influenţe au acestea asupra nivelului performanţelor tehnico-economice, ce eforturi materiale necesită din partea ţării în cauză, ce riscuri pot fi prevăzute şi ce soluţii eventuale de evitare sau diminuare a efectelor riscului pot fi luate în considerare. Dacă în spaţiul economiei naţionale elementele de risc sînt mai uşor previzibile şi pot fi întîmpinate şi contracarate, influenţele ce vin de la piaţa mondială şi acţiunile de cooperare din exterior implică riscuri mari. Din acest punct de vedere, adoptarea unei metodologii de calculare a coeficienţilor de risc pentru diverse eventualităţi şi acţiuni economice şi-ar verifica imediat eficienţa. Ierarhizarea acţiunilor de cooperare în diverse posibilităţi de realizare, în funcţie de rezultatul calculelor de eficienţă, ar corespunde criteriului de înscriere a acţiunilor de cooperare într-o strategie care să asigure armonizarea cerinţelor actuale cu interesele evoluţiei în perspectivă a economiei naţionale şi să fie soldate cu profit în valută, fără riscuri, respectiv cu efecte durabile, pe termen îndelungat.

Actualizarea efectelor cooperării implică corelarea acţiunilor de cooperare cu cerinţele pieţei interne sau externe, cu decalajele mari de timp, mai ales în cazul investiţiilor prin cooperare. De regulă, în asemenea situaţii, se iau în considerare calculele momentului în care s-a încheiat acţiunea respectivă, efectele sale asupra balanţei de plăţi a anului respectiv. Or, efectele unor asemenea acţiuni de cooperare care se desfăşoară în timp şi spaţiu pot duce, în condiţii favorabile, la valorificarea mai deplină şi mai eficientă a resurselor naturale şi umane ale ţării.

Actualizarea acţiunilor de cooperare care se desfăşoară pe perioade mai mult sau mai puţin îndelungate, se face în raport de decalajul de timp, care poate fi grupat în etape distincte, şi anume: etapa pregătirii şi realizării obiectivului, care echivalează cu un consum de resurse materiale, financiare şi de muncă, şi etapa obţinerii efectelor scontate după darea în exploatare a obiectivului.

Resursele folosite pentru construirea de noi obiective sau pentru dezvoltarea şi modernizarea celor existente rămîn imobilizate în perioada pregătirii, a execuţiei şi după punerea în funcţiune a obiectivului, pînă la recuperarea efortului din rezultatele care se obţin în procesul exploatării acestuia.

Premisa fundamentală a metodei actualizării vizează faptul că orice resursă financiară se degradează dacă nu este integrată într-un proces economic de valorificare.

Scanned with OKEN Scanner

Distanța de timp care separă procesul imobilizărilor de fonduri ridică o cerință obiectivă : aducerea la același numitor a eforturilor (de investiții) și a efectelor obținute de pe urma lor. Aceasta cu atît mai mult, cu cît la acțiunile de cooperare internațională intervin frecvent modificările de prețuri externe și fluctuațiile cursurilor valutare. Drept urmare, se ajunge la situația ca sumele consumate inițial, de exemplu pentru livrarea la cheie a unor instalații complexe, să devină necomparabile cu cele care se vor recupera după un număr de ani.

Pentru a se crea condiții de comparare a sumelor încasate în viitor cu fondurile cheltuite (efortul efectuat), este necesar să se utilizeze tehnica de actualizare a sumelor ce se vor obține în viitor. Aceasta conferă valențe unitare acestor elemente și dă posibilitatea comparării în timp între efect și efortul inițial sau de pe parcursul investiției, pentru a le aduce la stadiul actual al valorii inițiale.

Tehnica actualizării este bazată și pe realitățile existente pe piața internațională, care au ca punct de plecare faptul că o unitate monetară disponibilă la un moment dat se investește numai în măsura în care se obține, după un an, aceeași unitate monetară, plus un beneficiu, adică un venit.

Venitul pe care-l aduce unitatea monetară respectivă dacă ar fi investit într-o acțiune productivă se notează cu d și se exprimă în $(1 + d)$ unități monetare disponibile după un an, în $(1 + d)^2$ după doi ani, în $(1 + d)^3$ după trei ani și în $(1 + d)^n$ după n ani.

Pentru a cunoaște valoarea unei sume ce se va obține în viitor, se folosește formula inversă a dobînzii compuse, și anume :

$$V_a = \frac{1}{(1 + d)} \quad n, \tag{5.74}$$

în care : V_a reprezintă valoarea actualizată ;
d — rata dobînzii ;
n — durata în timp.

Nivelul ratei de actualizare trebuie astfel stabilit, încît să se poată asigura recuperarea integrală a fondurilor investite sau împrumutate, în condiții de comparabilitate cu valoarea acestora în momentul investirii sau al acordării creditului, precum și un anumit profit.

Calculul nivelului ratei de actualizare se face folosind formula :

$$N_{ra} = D + D_m + D_v, \tag{5.75}$$

în care :

N_{ra} reprezintă nivelul ratei de actualizare ;

D — nivelul ratei medii a dobînzii practicate pe piața financiară sau aportul mediu anual al investițiilor la creșterea plusprodusului (exprimat în %) ;

D_m — rata medie anuală de inflație ;

D_v — rata medie a influenței din modificarea cursurilor valutare.

Organismele specializate ale ONU — între care și Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD) — recomandă țărilor în curs de dezvoltare o rată de actualizare de 12—15 la sută, cu următoarea structură : profitul net al capitalului investit, 5—7 la sută pe an ; riscul finanțatorului, 5—6 la sută pe an ; deprecierea monetară, 5—6 la sută pe an ; devalorizarea valutelor — în funcție de tendințele conjuncturale.

Scanned with OKEN Scanner

Precizăm că aceste niveluri nu se adună algebric pentru a se obține limitele ratei — care ar conduce la 18—22 la sută — ci, printr-o însumare cibernetică, din care rezultă nivelurile de 11—13 la sută practicate pe piața financiară, majorate eventual cu o cotă de corecție — în cazul inflației.

Actualizarea constă în găsirea valorii actuale a unui venit viitor, în condițiile în care — specific economiei mondiale — factori diferiți de conjunctură, crizele, inflația, costurile, toate acestea, în general, creează incertitudini, de care trebuie să se țină seamă. Principiul care se are în vedere în asemenea operații este: cu cît o valoare este mai îndepărtată în viitor, cu atît „cîntărește mai puțin", respectiv prezintă o importanță mai mică în deciziile actuale de cooperare.

Actualizarea efectelor — legate de costuri și beneficii sau pierderi — din acțiunile de cooperare trebuie apreciată cu anticipație și prevenită prin clauze, bazate pe calcule tehnico-economice, ținînd seamă și de exigențele calitative ale tehnologiilor respective, de productivitatea ritmică mărită, de tendințele de perspectivă îndelungată ale capacității de absorbție a pieței interne și externe etc. Din acest punct de vedere, fundamentarea științifică și optimizarea fiecărei acțiuni de cooperare sînt deosebit de necesare, altfel rezultatele nesatisfăcătoare ar putea leza nu numai interesele întreprinderii respective, ci și pe acelea generale ale economiei naționale. De aceea, cunoașterea, analizarea și actualizarea efectelor directe și indirecte, imediate și de perspectivă, a influențelor factorilor interni și externi și justa lor evaluare sînt imperios necesare, astfel încît pe calea cooperării să se realizeze întotdeauna avantaje absolute.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL VI

INDICATORII DE ANALIZĂ A EFECTELOR VALORICE, DIRECTE ȘI IMEDIATE, ALE OPERAȚIILOR DE APORT VALUTAR

Operaţiile de aport valutar reprezintă forme de participare la circuitul economic mondial şi de creare de surse suplimentare de venituri în valută. Aceste operaţii de comerţ exterior sînt clasificate, din punctul de vedere al obiectului lor, în două mari clase :

a) Comerciale — care au ca obiect schimbul de mărfuri ;

b) Financiare — care au ca obiect valuta.

Posibilitatea realizării unor asemenea operaţii de aport valutar apare în timpul negocierilor comerciale şi aceasta poate aduce valută — aport care constituie un impuls deosebit menit să contribuie la creşterea încasărilor valutare ale unei ţări.

În comerţul internaţional contemporan, o extindere însemnată o cunosc, în principal, reexportul, operaţiile de *switch* (*aller-retour*), cele de prelucrare în *lohn* (active şi pasive), operaţiile de arbitraj al cursurilor valutare şi cele ale ratelor dobînzii. Astfel de operaţii au efecte multiple asupra economiei naţionale şi acestea pot fi grupate în efecte valorice, materiale şi propagate [1].

Efectele valorice sînt cele care se exprimă direct şi imediat, putînd fi cuantificate, cum ar fi : creşterea încasărilor în valută convertibilă, fără export de mărfuri din producţia autohtonă ; maximizarea profitului societăţilor comerciale de comerţ exterior, ca urmare a transformării în valută naţională a aportului valutar obţinut din operaţiile de *switch*, reexport, *lohn* etc. ; asigurarea unor efecte pozitive asupra balanţei de plăţi prin sporirea încasărilor valutare din operaţiile comerciale de aport valutar.

6.1. Indicatorii de analiză a eficienţei reexportului de mărfuri

Reexportul reprezintă operaţia de comerţ exterior ce constă în cumpărarea şi revînzarea unei mărfi, în scopul obţinerii unei diferenţe între preţul de cumpărare şi cel de vînzare, care să acopere cheltuielile ocazionate de derularea operaţiei respective şi să asigure un profit pentru întreprinzător.

[1] Constantin Enescu, *Eficienţa reexportului de mărfuri*, Bucureşti, „Revista de statistică", nr. 8, 1984, p. 28—29.

Scanned with OKEN Scanner

Reexportul este considerat ca o formă clasică de comerț exterior, fiind practicat atît de către agenții de comercializare internațională (*trader*) care acționează ca reprezentanți pe bază de comision, cît și de către firme pe cont propriu. Astfel de operații cunosc o evoluție tot mai mare. Datorită acestui fapt, în acordurile comerciale și convențiile interguvernamentale prin care se stabilesc schimburile de mărfuri între statele respective se fac referiri cu privire la reglementarea reexporturilor. Totuși, în relațiile dintre țări, deși în unele acorduri se prevăd clauze de interzicere a reexporturilor, în situații de excepție, acestea se admit cu condiția consimțămîntului reciproc. Drept urmare, în locul tranzacțiilor întîmplătoare de reexport se realizează fluxuri de mărfuri cu mișcare continuă menite să învingă obstacolele și restricțiile existente în anumite zone de desfacere a comerțului internațional.

Scopul reexportului de mărfuri îl constituie obținerea de aport valutar ca urmare a diferențelor de preț ce se pot realiza pe diferite piețe în funcție de timp și spațiu. Pentru realizarea acestui scop, în toate cazurile se încheie două contracte distincte : unul de import, perfectat cu exportatorul, și altul de export, realizat cu importatorul.

În funcție de valuta prevăzută în contractele încheiate, operațiile de reexport sînt de două categorii, și anume : operații de import-reexport în valută convertibilă ; operații de import în valută de barter-reexport în valută convertibilă.

1. *Operațiile de import-reexport în valută convertibilă* implică trei ipoteze de livrare a mărfii, și anume :

a) Livrare directă (fără tranzitare în țară) de la furnizorul extern la clientul extern ;

b) Livrare la clientul extern după ce marfa a fost adusă în țară pentru reambalare, reetichetare și neutralizare ;

c) Livrare la clientul extern a unei mărfi autohtone (similare sau înrudite), disponibilizată în schimbul celei de import, utilizată în țară.

În prima ipoteză — livrare directă (fără tranzitare în țară) de la furnizorul extern la clientul extern, analiza eficienței operației de reexport implică cunoașterea următoarelor elemente de calcul :

— prețul mărfurilor cumpărate (P^I_{fob}) ;
— prețul de vînzare al mărfurilor reexportate (P^E_{fob}) ;
— dobînzile, comisioanele și spezele bancare în valută (D^I_{cs}) ;
— cursul comercial al valutei (C_{cv}).

Pe baza acestor elemente, se determină :
— aportul în valută convertibilă (A_{rx}) :

$$A_{rx} = P^E_{fob} - (P^I_{fob} + D^I_{cs}) ; \tag{6.1}$$

— beneficiul în moneda națională — lei — (B_{rx}) :

$$B_{rx} = A_{rx} \cdot C_{cv} ; \tag{6.2}$$

— eficiența operației de reexport (E_{rx}) :

$$E_{rx} = \frac{P^E_{fob}}{P^I_{fob} + D^I_{cs}} . \tag{6.3}$$

Scanned with OKEN Scanner

Cu cît raportul dat de acest indicator va fi supraunitar, cu atît eficiența este mai ridicată și reexportul mai avantajos.

În a doua ipoteză — livrarea la clientul extern după ce marfa a fost adusă în țară pentru reambalare, reetichetare și neutralizare — — analiza eficienței operației de reexport implică o serie de cheltuieli, în plus, cum sînt:

— cheltuielile de transport și asigurare pe parcurs extern, ocazionate de aducerea mărfii în țară (T_i^I);

— cheltuielile de transport pe parcurs intern, la și de la unitatea care realizează indigenarea și neutralizarea mărfii (T_e);

— cheltuielile de depozitare, manipulare, reambalare, reetichetare și neutralizare a mărfurilor (M_e).

În această ipoteză, se pot determina indicatorii:

— *costul în valută al mărfii cumpărate pentru reexport* (P_{cf}^I):

$$P_{cf}^I = P_{fob}^I + T_i^I + D_{cs}^I; \tag{6.4}$$

— *aportul în valută convertibilă* (A_{rs}):

$$A_{rs} = P_{fob}^E - P_{cf}^I; \tag{6.5}$$

— *costul efectiv în moneda națională (lei) al mărfii cumpărate pentru reexport* (P_{ce}):

$$P_{ce} = (P_{cf}^I \cdot C_{cv}) + (T_e + M_e); \tag{6.6}$$

— *beneficiul în moneda națională — lei —* (B_{rx}):

$$B_{rx} = (P_{fob}^E \cdot C_{cv}) - P_{ce}, \quad \text{sau}$$

$$B_{rx} = (A_{rx} \cdot C_{cv}) - (T_e + M_e); \tag{6.7}$$

— *eficiența operației de reexport în valută* (E_{rxv}) *sau în lei* (E_{rxl}):

$$E_{rxv} = \frac{P_{fob}^E}{P_{cf}^I}; \quad E_{rxl} = \frac{P_{fob}^E \cdot C_{cv}}{P_{ce}}. \tag{6.8}$$

Cînd $E_{rxv} < E_{rxl}$, rezultă un aport valutar deosebit (rămînînd încă deschisă problema optimului), întrucît o serie de cheltuieli s-au efectuat în monedă națională (lei), fapt ce relevă o valorificare superioară în valută cu efecte pozitive asupra balanței de plăți.

Cînd $E_{rxv} = E_{rxl}$ sau $E_{rxv} > E_{rxl}$, rezultă un aport valutar satisfăcător, întrucît se evidențiază un plus de valută convertibilă, însă limitat, datorită ponderii cheltuielilor în valută (transport, asigurare, dobînzi etc.) mai mari în comparație cu cele interne.

Cînd $P_{fob}^E > P_{cf}^I$, rezultă o realizare ineficientă, înregistrîndu-se o pierdere în valută, ceea ce duce la diminuarea balanței de plăți.

Cunoscînd aceste date, se pot alcătui liste de priorități cu mărfurile care fac obiectul reexportului, spre a se îndrepta eforturile pentru realizarea unui volum de operații de reexport cu acele mărfuri care au o eficiență ridicată.

Scanned with OKEN Scanner

Obținerea unui aport valutar optim și evitarea oricărui risc implică atît obținerea la reexport a unui preț favorabil, prin negocierea paralelă a contractului de import și a celui de export (care să constituie armătura juridică a întregii operații), cît și tratarea modalității de plată la incaso în contractul de import și prin acreditiv (dacă este posibil cu ramburs telegrafic) la reexport, pentru a se asigura astfel autofinanțarea operației de reexport și eliminarea dobînzilor la creditul necesar pentru plata importului apriori încasării reexportului. De asemenea, în măsura în care este posibil, este necesar să se analizeze eliminarea atît a cheltuielilor în valută, cît și a celor interne implicate de neutralizarea originii mărfurilor, acestea urmînd a se efectua numai în măsura existenței unor restricții care interzic în mod expres reexportul produselor către terțe piețe.

În a treia ipoteză — livrare la clientul extern a unei mărfi indigene (similare sau înrudite), disponibilizată în schimbul celei din import, utilizată în țară —, analiza eficienței operației de reexport implică și cunoașterea prețurilor cu ridicata atît ale produselor similare sau înrudite, disponibilizate la export, cît și ale celor din import, utilizate în țară. Drept urmare, se folosesc formulele:

— *costul complet al mărfurilor din import utilizate în țară* (P_{ct}):

$$P_{ct} = P_{pr} + D_{tt}; \tag{6.9}$$

— *costul complet al mărfurilor disponibilizate la export* (P_{ce}):

$$P_{ce} = P_{pr} + C_{se} + D_{te}; \tag{6.10}$$

— *costul în valută al mărfii cumpărate pentru a fi utilizată în țară* (P^I_{cf}):

$$P^I_{cf} = P^I_{fob} + T^I_i + D^I_{cs}; \tag{6.11}$$

— *aportul în valută convertibilă* (A_{rx}):

$$A_{rx} = P^E_{fob} - P^E_{cf}; \tag{6.12}$$

— *beneficiul în monedă națională (lei)* (B_{rx}):

$$B_{rx} = (A_{rx} \cdot C_{cv}) \pm P_{ce} - P_{ct}); \tag{6.13}$$

— *eficiența operației de reexport* (E_{rx}):

$$E_{rx} = \frac{P^E_{fob}}{P^I_{fob} + T^I_i + D^I_{cs}}, \tag{6.14}$$

în care P_{pr} reprezintă prețul cu ridicata al produselor indigene disponibilizate la export sau al celor din import utilizate în țară;

C_{se} — cheltuieli speciale de export, inclusiv de ambalaj, neînglobate în prețul cu ridicata;

Scanned with OKEN Scanner

D_{tf} — diferența dintre cheltuielile de transport de la frontieră la unitatea beneficiară din țară și cele de la furnizorul intern (care trebuie să livreze marfa) la unitatea beneficiară din țară;

D_{te} — diferența dintre cheltuielile de transport de la unitatea producătoare de mărfuri la frontieră și cele de la aceeași întreprindere pînă la unitatea beneficiară din țară.

Rezultă că aportul valutar transformat în moneda națională (lei), la cursul în vigoare, după deducerea cheltuielilor interne, reprezintă profitul societății comerciale de comerț exterior. Acest indicator este influențat, pozitiv sau negativ, de diferența de preț rezultată în cazul produselor înrudite care au prețuri cu ridicata diferite în moneda națională (lei). Aceste diferențe trebuie să se reflecte și în prețurile externe, atît în cazul produselor înrudite, cît și în cazul celor similare, supuse unor transformări, prelucrări sau ambalări speciale.

2. *Operațiile de import în valută de barter — reexport în valută convertibilă.* Unele mărfuri contingentate prin acorduri comerciale de barter nu sînt necesare (parțial sau în totalitate) unei țări partenere la barter. Astfel de mărfuri care nu sînt necesare economiei naționale se pot valorifica în devize convertibile la prețurile mondiale practicate pe piețele caracteristice. Aceste prețuri sînt, de regulă, superioare față de prețurile folosite în acordurile comerciale.

Eficiența mărfurilor cumpărate în valută de barter, reexportate în valută convertibilă, se determină ținînd seamă de cele trei situații posibile ale mărfurilor:

a) Expediate direct la clientul extern;

b) Tranzitate prin țară pentru neutralizare;

c) Utilizate în țară cu disponibilizarea altei mărfi indigene similare sau înrudite.

În cazul mărfurilor expediate direct la clientul extern, indicatorii menționați se determină în baza a două elemente de calcul, și anume:

— prețul mărfurilor cumpărate din țara de barter (P^I_{fr});

— prețul de vînzare al mărfurilor reexportate în valută convertibilă (P^E_{fd}).

În această variantă, aportul în valuta convertibilă îl constituie întreaga valoare a reexportului în valută convertibilă, în timp ce:

— *beneficiul* (B_{rx}) *este reprezentat de relația:*

$$B_{rx} = (P^E_{fd} \cdot C_{cv}) - (P^I_{fr} \cdot C_{cv}); \qquad (6.15)$$

— *eficiența* (E_{rx}) *este redată de formula:*

$$E_{rx} = \frac{P^E_{fd}}{P^I_{fr}}. \qquad (6.16)$$

Cu cît acest raport este supraunitar, cu atît prețul de tranzacție în valută convertibilă la operația comercială de reexport este mai mare față de prețul stabilit prin acordul comercial cu țara parteneră de barter.

În cazul mărfurilor tranzitate prin țară pentru neutralizare, indicatorii menționați se determină în baza următoarelor elemente de calcul:

— prețul mărfurilor cumpărate din țări cu acorduri de barter (P^I_{fr});

Scanned with OKEN Scanner

— cheltuielile de transport și asigurare (efectuate în valuta de barter) pe parcurs extern, ocazionate de aducerea mărfii în țară, dacă țara parteneră nu este limitrofă (T^I_{tr});

— cheltuielile de transport intern, depozitare, reambalare și neutralizare a mărfurilor transportate în țară (T_e);

— prețul de vînzare al mărfurilor reexportate în valută convertibilă (P^E_{fd}).

Profitul este rezultat din diferența dintre prețul de vînzare și cel de cumpărare — transformat în moneda națională (lei) la cursul comercial al valutelor respective —, din care se deduc cheltuielile interne și externe, astfel:

$$B_{rx} = [(P^E_{fd} \cdot C_{cv}) - (P^I_{fr} \cdot C_{cv})] - [(T^I_{tr} \cdot C_{cv}) + T_e]; \qquad (6.17)$$

Eficiența este dată de raportul dintre efecte și efort, concretizat în formula:

$$E_{rx} = \frac{P^E_{fd} \cdot C_{cv}}{(P^I_{fr} \cdot C_{cv}) + (T^I_{tr} \cdot C_{cv}) + T_e}. \qquad (6.18)$$

În cazul mărfurilor disponibilizate din producția autohtonă în schimbul celor cumpărate în valută de barter, utilizate în țară, determinarea eficienței operației de reexport se efectuează prin aplicarea formulei (6.14), cu deosebirea că aportul valutar este constituit în întregime din prețul de vînzare al mărfurilor reexportate în valută convertibilă.

Reexportul de mărfuri tinde să reprezinte o preocupare preponderentă pe piața mondială. Acest fapt trebuie să fie permanent în atenția specialiștilor de comerț exterior, pentru a dezvolta — sub raport cantitativ și calitativ — tranzacții din care să se obțină avantaje maxime, concretizate prin încasarea unui volum mare de valută fără a angaja direct mărfuri din producția autohtonă.

6.2. Indicatorii de analiză a eficienței operațiilor de *switch* și aller-retour cu marfă

Operațiile de *switch* și *aller-retour* sînt legate de acordurile de plăți în cliring, care prin regimul de desfășurare a schimburilor comerciale prevăd ca fondurile realizate din operațiile de export să fie folosite în mod exclusiv în scopul efectuării importurilor din listele de mărfuri, anexate la acord, cu obligația ca aceste mărfuri să fie originare din țara parteneră și să nu depășească nivelul creditului tehnic (plafonul valoric) în limita căruia se pot efectua importurile. Dacă se depășește creditul tehnic de finanțare, țara importatoare se află în imposibilitate de a importa în continuare mărfuri din țara parteneră, deoarece nu dispune de mărfuri pe care să le exporte în schimb, pentru a acoperi creditul tehnic — limită de finanțare. În acest mod se ajunge la imposibilitatea derulării în continuare a schimburilor reciproce de mărfuri. Pentru a activiza acordurile de cliring, puse în astfel de situații, au fost inițiate operațiile de *switch*, care au un rol pozitiv atît în desfășurarea relațiilor bilaterale, cît și pentru realizarea de aport în valută convertibilă, fără a angaja direct produse ce încorporează substanță națională.

Scanned with OKEN Scanner

Operaţiile de *switch* reprezintă tranzacţii comerciale care se încheie prin intermediul unor alte firme din terţe ţări, folosind regimul legal al devizelor din ţările în care îşi au reşedinţa firmele intermediare sau firmele direct cumpărătoare din ţara care plăteşte în valută convertibilă.

Operaţiile de *aller-retour* reprezintă îmbinarea a două operaţii inverse de *switch* (una de tip *aller* şi alta de tip *retour*), care au ca scop obţinerea de beneficii în valută, datorită diferenţelor de curs valutar dintre valutele convenţionale de cliring şi valutele convertibile.

Operaţiile de *switch* şi de *aller-retour* oferă posibilitatea fie a transformării unor disponibilităţi neutilizate în cliring în valută convertibilă, fie a creării rezervelor necesare de cliring, prin folosirea unor fonduri în valute convertibile.

În operaţiile de *switch* tranzacţiile comerciale se întrepătrund cu o serie de operaţii financiar-valutare, în vederea transformării unor disponibilităţi de cliring în devize convertibile, a unor disponibilităţi de cliring în disponibilităţi pentru alte clirinţuri sau în scopul schimbării unor fonduri de devize liber convertibile în rezerve de cliring. În toate cazurile se ajunge la apariţia unor diferenţe favorabile (agio) sau nefavorabile (disagio).

După sensul lor de derulare, operaţiile de *switch* se împart în : operaţii de *switch* de tip *aller* (alimentare de cliring); operaţii de *switch* de tip *retour* (vînzare de cliring).

Operaţiile de switch de tip aller cu marfă constau în vînzarea unor mărfuri de terţă provenienţă ca mărfuri indigene, în vederea creării de disponibil în cliring sau a echilibrării unor solduri pasive.

Acest gen de *switch* se utilizează în cazul unor solduri cronic pasive pentru o ţară parteneră a acordului de cliring, care depăşeşte creditul tehnic, în vederea creării unor disponibilităţi care să permită continuarea importurilor din ţara parteneră de cliring.

Datorită diferenţelor ce există între cursul devizelor convertibile şi al celor de cliring sau între preţurile în devize convertibile şi cele de cliring (mai mari), prin aceste alimentări ale contului de cliring se realizează agio (diferenţe favorabile).

Determinarea eficienţei operaţiilor de *switch* de tip *aller* cu marfă implică o serie de elemente de calcul, cum sînt :

— preţul mărfurilor cumpărate dintr-o terţă ţară în devize convertibile (P^E_{dtc});

— preţul mărfurilor vîndute în devize convertibile (P^E_{dcr});

— comisionul în valută cuvenit partenerului de afaceri care a intermediat vînzarea mărfii (C^E_{de});

— spezele bancare în valută cuvenite băncii care a deschis acreditivul (S^E_{ba});

— cursul comercial al valutei (C_{cv}).

Pe baza acestor elemente, se determină indicatorii :

— *aportul în valută convertibilă* (A_{sa}) :

$$A_{sa} = P^E_{dcr} - (P^E_{dcl} + C^E_{de} + S^E_{bd}); \tag{6.19}$$

— *beneficiul în valuta naţională (lei)* (B_{sa}) :

$$B_{sa} = A_{sa} \cdot C_{cv}; \tag{6.20}$$

Scanned with OKEN Scanner

— *eficiența operației de switch* (E_{sa}):

$$E_{sa} = \frac{P^E_{dcr}}{P^E_{dlc} + C^E_{de} + S^E_{bd}}; \tag{6.21}$$

— *volumul de devize cu care s-a alimentat contul de cliring* (V_{dc}):

$$V_{dc} = P^E_{dcr} - P^E_{dlc}. \tag{6.22}$$

Operațiile de *switch* de tip *aller*, prin transformarea unor devize convertibile în devize de cliring (cu posibilități limitate de utilizare), ar părea ca fiind nerentabile pentru țara care inițiază astfel de intermedieri de mărfuri de proveniență străină pentru alimentarea contului de cliring. Aspectul negativ este compensat însă prin beneficiile rezultate ca urmare a diferenței favorabile existente între cursurile celor două valute — valuta convențională de cliring și valuta convertibilă —, precum și prin posibilitatea continuării importului din țara parteneră de cliring, mai ales dacă mărfurile importate prezintă interes pentru țara care inițiază operația de *switch* de tip *aller*.

Operațiile de switch de tip retour cu marfă constau în cumpărarea de mărfuri în cliring și în reexportul lor, deci un import formal de mărfuri din țara parteneră de cliring, urmărindu-se astfel folosirea disponibilităților existente în unele cliringuri. Motivul reexportului mărfii rezidă în faptul că aceasta nu prezintă interes pentru importatorul din țara parteneră de cliring sau condițiile în care ar avea loc valorificarea mărfii pe piața internă a acestei țări nu ar asigura rentabilitatea operației de import. Datorită acestor cauze și pentru a obține un cîștig, marfa este achiziționată cu decontarea în valută de cliring și este reexportată contra valută convertibilă.

Operația de *switch* de tip *retour* cu marfă se efectuează în cazul existenței unui sold activ în favoarea țării ce vinde disponibilitățile de cliring, sold care este nepurtător de dobînzi sau cu un nivel mult inferior în comparație cu nivelul de dobînzi practicat pe piața mondială.

Datorită diferențelor dintre cursul devizelor de cliring și cel al devizelor convertibile sau între prețurile în devize de cliring și cele în devize convertibile (mai mici) se realizează disagio (diferență nefavorabilă).

Operațiile de *switch* de tip *retour* cu marfă se încheie pe baza propunerilor sau din inițiativa proprie a uneia din părți cînd sînt blocate disponibilități în contul de cliring ce nu pot fi utilizate prin efectuarea unui import normal, deoarece contingentele de mărfuri în acord nu prezintă interes. Prin operația de *switch* de tip *retour* cu marfă se deblochează rezervele deținute în contul de cliring, procurîndu-se în schimb devize convertibile cu care, de pe o terță piață, se procură mărfurile care prezintă interes pentru economia națională.

În principiu, operația de *switch* de tip *retour* cu marfă ar trebui să se soldeze, în final, cu o pierdere, din disagio, ce rezultă din diferența existentă (nefavorabilă) între prețurile exprimate în valuta convențională de cliring și prețurile în valute convertibile ale mărfurilor tranzacționate, precum și din comisionul ce revine partenerului de afaceri care a intermediat operația de *switch*. Pierderea se poate evita dacă marfa ce face obiectul tranzacției are o conjunctură favorabilă pe piața de devize con-

Scanned with OKEN Scanner

vertibile, situaţie în care, în special la materii prime, aceste preţuri sînt mai ridicate decît preţurile de cliring. În astfel de situaţii, derularea operaţiei în sens *retour* se încheie cu o diferenţă favorabilă în loc de disagio. Drept urmare, avantajul final este constituit, în primul rînd, din realizarea unui aport valutar fără angajarea unor produse indigene şi, în al doilea rînd, din deblocarea sumelor imobilizate în cadrul contului de cliring, purtătoare de dobînzi mici (pînă la limita creditului tehnic).

Mărfurile care fac obiectul operaţiilor de *switch* de tip *retour* pot fi încadrate — ca şi la reexport — în următoarele trei categorii: mărfuri care nu tranzitează teritoriul ţării reexportatoare, mărfuri care tranzitează teritoriul ţării reexportatoare şi mărfuri care se utilizează în ţara reexportatoare disponibilizînd pentru export produse de aceeaşi natură sau înrudite, care înlocuiesc astfel produsele care fac obiectul partidei *retour*. Aportul valutar al operaţiei de *switch* de tip *retour* cu marfă se determină în raport de aceste trei categorii, precum şi în funcţie de conjunctura produsului, respectiv dacă din derularea operaţiei de *switch* rezultă o diferenţă negativă (disagio) sau o diferenţă de preţ favorabilă.

Determinarea aportului valutar şi beneficiului operaţiei de *switch* de tip *retour*, în cazul unei tranzacţii cu marfă care nu tranzitează teritoriul ţării reexportatoare şi are o conjunctură favorabilă, implică cunoaşterea următoarelor elemente de calcul:

— preţul mărfurilor cumpărate în valută convenţională de cliring (P^I_{dcr});

— preţul mărfurilor tranzacţionate în valută convertibilă (P^E_{dlc});

— comisioanele, dobînzile şi spezele bancare pentru intermedierea, vînzarea şi finanţarea tranzacţiei (D^I_{cs});

— cursul comercial al valutei (C_{cv}).

În baza acestor elemente se determină:

— *aportul în valută convertibilă* (A_{sr}):

$$A_{sr} = P^E_{dlc} - (P^I_{dcr} + D^I_{cs}); \tag{6.23}$$

— *beneficiul în moneda naţională — lei —* (B_{sr}):

$$B_{sr} = A_{sr} \cdot C_{cv}. \tag{6.24}$$

În cazul în care se realizează numai deblocarea contului de cliring, fără a se obţine aport valutar, datorită diferenţei de preţ nefavorabile (disagio), rezultă o pierdere care se determină pe baza formulei:

$$P_{sr} = (P^E_{dlc} + D^I_{cs}) - (P^I_{dcr} + D_{sg}), \tag{6.25}$$

în care D_{sg} reprezintă diferenţa nefavorabilă (disagio) la disponibilităţile create în valuta de cliring.

Astfel de operaţii nu sînt eficiente, soldîndu-se cu pierdere: dacă însă pe ansamblul operaţiilor de *switch* rezultă aport în valută, tranzacţia în cauză se poate realiza avînd în vedere avantajul deblocării contului de cliring purtător de dobînzi mici, precum şi al transformării valutei blocate în acest cont în valută convertibilă, cu altă putere de cumpărare şi alt nivel de dobîndă, mult superior.

Scanned with OKEN Scanner

Determinarea aportului valutar și beneficiului operației de *switch* de tip *retour*, în cazul unei tranzacții cu marfa care tranzitează teritoriul țării reexportatoare și are o conjunctură favorabilă, se realizează pe baza formulelor :

— *aportul în valută convertibilă* (A_{sr}) :

$$A_{sr} = P^E_{dlc} - (P^I_{dcr} + T^I_i); \tag{6.26}$$

— *beneficiul în moneda națională — lei* — (B_{sr}) :

$$B_{sr} = (A_{sr} \cdot C_{cv}) - T_e, \tag{6.27}$$

în care T^I_i reprezintă cheltuielile de transport și asigurare pe parcurs extern ocazionate de aducerea mărfii în țară ;

T_e — cheltuielile de transport pe parcurs intern, precum și cheltuielile de depozitare, reetichetare și neutralizare.

Astfel de operații de *switch* sînt eficiente cînd se realizează diferențe de preț favorabile. Nu aceeași situație rezultă în ipoteza cînd mărfurile tranzitează teritoriul țării reexportatoare, însă diferențele de preț sînt negative (disagio) mai ales dacă mărfurile se transportă de la distanțe mari.

Determinarea aportului valutar și beneficiului operației de *switch* de tip *retour*, cînd marfa se utilizează în țară, disponibilizîndu-se un alt produs în schimb (similar sau înrudit), se face pe baza formulelor :

— *aportul în valută convertibilă* (A_{sr}) :

$$A_{sr} = P^E_{dlc} - (P^I_{dcr} + T^I_i + D^I_{cs}); \tag{6.28}$$

— *beneficiul în moneda națională — lei* — (B_{sr}) :

$$B_{sr} = (A_{sr} \cdot C_{cv}) - (T_e \pm I_{pi}), \tag{6.29}$$

în care I_{pi} reprezintă influențele din prețurile interne la mărfurile înrudite la care nu se aplică același preț.

Operațiile de switch aller-retour constau în îmbinarea a două *switch*-uri : unul de tip *aller* și altul de tip *retour*. De regulă, operația începe cu *aller*-ul în vederea creării de disponibilități în cliring : după derularea atît a operației de tip *aller*, cît și a celei de tip *retour*, soldul contului de cliring nu se modifică, deoarece partidele dintre *aller* și *retour* sînt egale.

Ca urmare a operațiilor de *switch aller-retour* se obține aport valutar, inclusiv beneficii, care se datorează diferențelor pozitive dintre agio-urile rezultate la *aller* și disagio-urile înregistrate la *retour*.

Deoarece operațiile *aller-retour* constau în îmbinarea a două *switch*-uri, unul de tip *aller* și altul de tip *retour*, aportul valutar din astfel de operații (A_{ar}) se determină aplicînd formula :

$$A_{ar} = A_{sa} - A_{sr}. \tag{6.30}$$

Aportul valutar, în varianta optimă a conjuncturii favorabile, poate fi înregistrat atît la *aller*, cît și la *retour*, fapt în care valențele îmbinării celor două operații de *switch* sînt reflectate astfel :

$$A_{ar} = A_{sa} + A_{sr}. \tag{6.31}$$

Scanned with OKEN Scanner

Hotărîtoare pentru cuantificarea eficienței celor două operații de *switch* (*aller* și *retour*) sînt raportul dintre agio și disagio, rezultat între valuta convențională de cliring și valuta convertibilă, precum și nivelul prețurilor, în funcție de conjunctura produselor respective.

Mărirea surplusului — agio, în cazul operației *aller* —, depinde de nivelul și importanța cliringului respectiv : cu cît cliringul este cotat mai bine, cu atît agio-ul este mai mic, și invers, precum și de raportul dintre cerere și ofertă, întrucît cu cît prețurile pe piața terță, în valute convertibile, sînt mai mici, cu atît agio-ul este mai mare, și invers.

Mărimea diferenței negative (disagio) depinde, pe lîngă factorii menționați, și de importanța mărfii care face obiectul operației retour. Pentru obținerea unor efecte directe — concretizate în aport valutar menit să îmbunătățească balanța de plăți — este indicat să se folosească în operațiile *retour* categorii de mărfuri cu conjunctură favorabilă (cu prețuri mai mari în valute convertibile) sau mărfuri greu vandabile la care se acordă reduceri de preț în țara de cliring față de prețurile mondiale.

Operațiile *aller-retour* pot fi concretizate în toate cazurile prin aport valutar și beneficii. Pentru aceasta se impune ca întreprinderea care inițiază operația să ia măsuri astfel încît produsele care fac obiectul operației *aller* să fie mărfuri de o importanță economică și comercială ridicată pentru țara parteneră de cliring, iar produsele care fac obiectul operației *retour* să aibă aceeași importanță pentru țara terță în care se vînd în valute convertibile. În acest fel se asigură o sumă mai mare din agio la *aller* și o sumă mai mică din disagio la *retour*, ceea ce conduce pe ansamblu la un rezultat financiar pozitiv în *aller-retour*.

Un alt factor cu influență pozitivă asupra efectelor valorice ale operațiilor de *switch aller-retour* îl constituie perioada de timp care se scurge de la plata în valută convertibilă a operației *aller* pînă la încasarea în valută convertibilă a operației *retour*. Cu cît este mai redusă această perioadă, cu atît costurile de finanțare (dobînzi, comisioane și speze bancare) sînt mai mici și aportul valutar mai mare. Aceste costuri pot fi eliminate prin plata la incaso a mărfii în faza de *aller* și încasarea prin acreditiv cu ramburs telegrafic a mărfii în faza de *retour*. În acest mod se realizează autofinanțarea proprie a operației de *aller-retour*. De asemenea, dacă operația *aller-retour* începe cu *retour*-ul, se elimină împrumutul, creîndu-se disponibilul în valută convertibilă din care se face direct plata mărfii în cliring. În concluzie, în derularea operațiilor de *aller-retour*, importante sînt atît modul în care se combină partizile și cum se aleg mărfurile în funcție de conjunctură și prețurile mondiale, cît și alegerea modalităților de plată pentru autofinanțare fără utilizare de credite, astfel încît acestea să se încheie cu avantaje cît mai mari.

Analiza eficienței operațiilor de *switch* se poate face și prin raportul cursurilor celor două valute — valuta de cliring și valuta convertibilă — în care se decontează mărfurile (în fazele de *aller* și *retour*) în conturile de cliring și în relațiile de plăți în devize convertibile. O astfel de analiză se poate obține prin calcularea indicelui operației de *switch*, separat pentru cele două tipuri de *switch* cu marfă, pe baza formulelor [2] :

[2] Alexandru Puiu, (coord.), *Conducerea, tehnica și eficiența comerțului exterior*, București, Edit. științifică și enciclopedică, 1989, p. 426.

Scanned with OKEN Scanner

a) *În cazul operației de switch cu marfă de tip aller:*

$$I_{SA} = \frac{I_{pI}}{I_{pE} - C_s} \cdot 100, \qquad (6.32)$$

în care I_{SA} reprezintă indicele operației de *switch* de tip *aller*;

I_{pI} — indicele prețului mărfii importate dintr-o țară terță pe devize convertibile;

I_{pE} — indicele prețului mărfii exportate (de fapt, reexportate) în cadrul operației de *switch*;

C_s — coeficientul primei de *switch* obținut prin adăugarea procentului de agio la 100.

b) *În cazul operației de switch cu marfă de tip retour:*

$$I_{SR} = \frac{I_{pE}}{I_{pI} - C_s} \cdot 100, \qquad (6.33)$$

în care I_{SR} reprezintă indicele operației de *switch* cu marfă de tip *retour*;

C_s — coeficientul primei de *switch* obținut prin scăderea cotei de disagio din 100.

Pentru ca atît operația de *switch* cu marfă de tip *aller*, cît și cea de tip *retour* să fie rentabile, indicii respectivi trebuie să îndeplinească condiția:

$$I_{SA} > 100, \text{ iar } S_{SR} < 100.$$

Dacă se îndeplinește această condiție, înseamnă că întreprinderea care a inițiat operația de *switch* obține atît aport în valută, cît și beneficii, deoarece raporturile existente între prețuri și procentele de agio și disagio practicate îi sînt în avantaj.

Operațiile de *switch* sînt supuse unor riscuri de preț, valutar, și de insolvabilitate. Datorită acestui fapt, încheierea și realizarea operațiilor de *switch* necesită o fundamentare și organizare riguroasă, urmărirea atentă a conjuncturii economice și a evoluțiilor de pe diferite piețe, folosirea la maximum a avantajelor valutare și comerciale oferite de acordurile de cliring și barter. O cale importantă de creștere a efectelor valorice, directe și imediate, a operațiilor de *switch* o „constituie negocierea profitabilă a contractelor, inserarea unor clauze adecvate, care să asigure protejarea intereselor partenerului român și obținerea unor cîștiguri materiale și a altor avantaje economice cît mai ridicate" [3].

Avînd în vedere experiența dobîndită și ținînd seamă de prioritățile actuale ale comerțului exterior românesc, orientarea operațiilor de *switch* trebuie îndreptată în următoarele direcții:

— orientarea operațiilor de *switch* spre asigurarea unor efecte pozitive asupra balanței de plăți prin sporirea încasărilor valutare obținute (fără a se neglija însă obținerea de profit), ceea ce înseamnă realizarea preferențială de operații de tip *aller;*

[3] *Ibidem*, p. 428.

Scanned with OKEN Scanner

— înlăturarea pierderilor datorate diferenței de curs între valuta convertibilă și valuta de cliring, prin obținerea unui preț în devize convertibile superior celui obținut în devize de cliring;

— folosirea acestor operații în cadrul formulei românești de cooperare (livrare pe credit de utilaj cu rambursarea în produse); dacă produsele oferite în schimbul utilajului nu interesează economia națională a celui ce a efectuat livrarea pe credit, acestea pot fi revîndute unui beneficiar terț, contra devize convertibile.

6.3. Indicatorii de analiză a eficienței operațiilor de prelucrare în *lohn* sau de înnobilare

Perfecționarea tehnicilor de prospectare a piețelor externe, diversificarea gamei produselor pentru a satisface mai bine cerințele variate ale pieței, extinderea cooperării economice internaționale care dezvoltă relații ce se caracterizează prin împletirea elementelor din domeniul circulației cu cele din sfera producției, a celor din economie cu cele din știință și tehnică, au dat naștere la operațiile de prelucrare în *lohn* sau de înnobilare.

Aceste operații reprezintă în fond export-import de manoperă, obiectul operațiilor în *lohn* constituindu-l prelucrarea materiilor prime, materialelor, produselor semifabricate aparținînd uneia din părți (importator) de către cealaltă parte (exportator).

Inițierea, contractarea și realizarea operațiilor de prelucrare în *lohn* pot avea diferite motivații, cum ar fi: exportatorul are posibilități de prelucrare, însă îi lipsesc materiile prime și materialele care să corespundă din punct de vedere calitativ cerințelor solicitate de către importator, de la care le procură; există capacități suplimentare — temporare sau cu caracter de continuitate — disponibile în industria prelucrătoare, comparativ cu cele din industria extractivă care furnizează materiile prime necesare; avantaje materiale pentru firmele din țările capitaliste create prin realizarea operațiilor de prelucrare în *lohn*, în locul efectuării unor noi investiții; exploatarea diferențelor între nivelurile de retribuție dintre diferitele țări, respectiv între țara exportatoare și importatoare de manoperă; tratament vamal preferențial, întrucît materiile prime, piesele de schimb, accesoriile etc. care fac obiectul operațiilor de prelucrare în *lohn* sînt menționate expres în momentul ieșirii prin punctele vamale de frontieră, în așa fel încît la readucerea în țară a produselor finite să fie supusă impunerii vamale la import numai valoarea adăugată, respectiv manopera.

Rezultă că operațiile de prelucrare în *lohn* rezolvă sau conciliază discrepanțele ce se manifestă din punct de vedere calitativ, cantitativ și sortimental între posibilitățile interne și cerințele pieței externe, favorizînd totodată utilizarea optimă a capacităților de producție.

Operațiile în *lohn*, în funcție de sensul lor, pot fi:

a) Operații de prelucrare activă: se importă mărfuri, în speță materii prime, în vederea prelucrării lor, după care se reexportă sub formă de produs finit, de regulă în țara de origină sau în altă țară;

b) Operații de prelucrare pasivă: se trimit mărfuri, în speță materii prime, materiale sau semifabricate în străinătate pentru a fi prelucrate, după care se reimportă produsul finit în țară.

Scanned with OKEN Scanner

În ambele cazuri, între țările partenere are loc un transfer de manoperă : țara care importă materii prime și le prelucrează face export de manoperă, iar țara care trimite materii prime spre prelucrare efectuează import de manoperă.

Privite după modul de transmitere a proprietății asupra mărfurilor care fac obiectul operațiilor de *lohn*, se disting două categorii : operații de prelucrare activă pe cont propriu, situație cînd o întreprindere importatoare cumpără pe cont propriu materii prime, iar după prelucrare vinde produsul finit, prelucrat, de regulă aceleiași firme ; operații de prelucrare prin înnobilare, fără transmiterea proprietății asupra mărfurilor în cauză, atunci cînd întreprinderea importatoare importă marfa pentru a fi prelucrată, după care o retransmite proprietarului ei.

Operațiile în *lohn* reclamă o finanțare prealabilă pentru cheltuielile de transport dus-întors, manoperă ca și alte cheltuieli de manipulare etc., pînă la încasarea contravalorii prestațiilor privind produsele prelucrate.

Operațiile de prelucrare activă pe cont propriu se realizează, de obicei, în baza unei convenții de credit perfectate cu banca. De regulă, astfel de operații se derulează cunoscîndu-se următoarele elemente de calcul :

— prețul mărfurilor cumpărate pentru a fi prelucrate în țară (P^I_{fob}) ;

— cheltuielile de transport pe parcurs extern ocazionate de aducerea mărfurilor în țară (T^I_i) ;

— cheltuielile de transport pe parcurs intern ocazionate de deplasarea mărfurilor de la frontieră pînă la uzina care realizează prelucrarea activă (T_i) ;

— dobînda și comisioanele bancare percepute de bancă pentru finanțarea operației în *lohn* (D_c) ;

— manopera de prelucrare a mărfurilor cumpărate spre a fi revîndute în străinătate (M_p) ;

— cheltuielile de transport pînă la frontieră, ocazionate de expedierea în străinătate a mărfurilor prelucrate (T_e) ;

— costul complet de desfacere a mărfurilor prelucrate (P^E_{cd}) ;

— prețul de vînzare la extern al mărfurilor prelucrate în țară (P^E_{fob}) ;

— beneficiul realizat din operația în *lohn* (B_{pa}).

Pe baza acestor elemente, se pot determina :

— *aportul în valută la operațiile în lohn pe cont propriu* (A_{vp}) :

$$A_{vp} = P^E_{fob} - (P^I_{fob} + T^I_i) ; \tag{6.34}$$

— *eficiența operațiilor în lohn pe cont propriu* (E_{v_p}) :

$$E_{v_p} = \frac{P^E_{fob}}{P^I_{fob}} ; \tag{6.35}$$

— *beneficiul în moneda națională — lei —* (B_{vp}) :

$$B_{vp} = (P^E_{fob} \cdot C_{cv}) - (T_i + D_c + M_p + T_e). \tag{6.36}$$

Aportul în valută și beneficiul operațiilor de prelucrare activă prin înnobilare se determină prin aplicarea formulelor :

Scanned with OKEN Scanner

— *aportul în valută* (A_{vt}):

$$A_{vt} = M_{pv}; \tag{6.37}$$

— *beneficiul în moneda națională — lei —* (B_{vt}):

$$B_{vt} = (A_{vt} \cdot C_{cv}) - M_p, \tag{6.38}$$

în care M_{pv} reprezintă manopera de prelucrare în valută convertibilă convenită prin contractul extern cu partenerul străin.

Important este ca valoarea manoperei încasate în valută — care constituie condiția obținerii efectelor pozitive, directe și imediate — să fie tratată la nivelul practicat pe piața externă, astfel încît influența asupra creșterii încasărilor valutare să fie cît mai ridicată.

Operațiile de prelucrare pasivă favorizează importul de tehnologie și deschid perspective acțiunilor de cooperare, intervenind atunci cînd se trimit mărfuri, în speță materii prime, în străinătate pentru a fi prelucrate, după care se reimportă în țară. Eficiența acestor operații implică cunoașterea următoarelor elemente de calcul:

— prețul materiilor prime cumpărate de la intern spre a fi prelucrate în străinătate (P_{mp});

— cheltuielile de transport pînă la frontieră cu ocazia expedierii materiilor prime în străinătate (T_{ee});

— cheltuielile de transport pe parcurs extern ocazionate de expedierea materiilor prime în străinătate (T^E_{ee});

— manopera de prelucrare a materiilor prime în străinătate (M^E_p);

— cheltuielile de transport pe parcurs extern ocazionate de aducerea în țară a mărfurilor prelucrate (T^I_{ee});

— cheltuielile de transport pe parcurs intern la înapoierea mărfurilor la beneficiarul din țară (T_{ea});

— dobînzile ocazionate de împrumutul acordat de bancă pentru finanțarea operației în *lohn* (D_c);

— prețul intern de livrare al noului produs realizat după prelucrare (P_{pl});

— cursul comercial al valutei (C_{cv}).

Pe baza acestor elemente de calcul, se determină indicatorii privind:

— *beneficiul realizat din derularea operației de prelucrare pasivă* (B_{pp}):

$$B_{pp} = P_{pl} - (P_{mp} + T_{ee} + T_{ea} + D_c) + C_{cv}(T^E_{ee} + M^E_p + T^I_{ee}); \tag{6.39}$$

— *eficiența operației de prelucrare pasivă* (E_{pp}):

$$E_{pp} = \frac{P_{pl}}{(P_{mp} + T_{ee} + T_{ea} + D_c) + C_{cv}(T^E_{ee} + M^E_p + T^I_{ee})}. \tag{6.40}$$

Particularitățile operațiilor în *lohn* se regăsesc în contractele care reglementează aceste operații: ele prezintă o serie de caracteristici specifice ce le deosebesc de contractul clasic de vînzare-cumpărare în comerțul internațional. Ca atare, este necesar ca, înainte de a cuantifica eficiența operațiilor în *lohn*, să se cerceteze clauzele contractului extern și să se

Scanned with OKEN Scanner

ţină seamă de particularităţile prevăzute, astfel încît informaţiile furnizate conducerii să fie concludente şi de folos în procesul decizional. Prin antecalculaţii se poate determina — cu deosebire la operaţiile de prelucrare active, pe cont propriu sau prin înnobilare — apriori volumul de aport (venit) în valută. Totodată, prin clauze contractuale, se pot preîntîmpina unele riscuri (proprii acestor operaţii), legate în principal de: asigurarea unui aport valutar mult mai redus decît în cazul exportului direct de materii prime sau chiar de produse finite de provenienţă integrală din producţia autohtonă; primirea materiilor prime şi materialelor în timpul oportun, fără întîrzieri în livrare sau datorită transportului, astfel încît să nu se influenţeze negativ planificarea producţiei; renunţarea de către partenerul extern la realizarea tranzacţiei în cazul unei conjuncturi nefavorabile ce se poate manifesta pe piaţa produselor care fac obiectul prelucrării în lohn.

6.4. Analiza eficienţei operaţiilor de arbitraj al cursurilor de schimb

Amploarea relaţiilor economice internaţionale, participarea tuturor ţărilor la circuitul economic mondial fac să crească rolul pieţelor valutare în derularea schimburilor economice externe, precum şi rolul formelor de finanţare şi de creditare a acestor schimburi în condiţiile conjuncturii valutare actuale şi ale modului în care funcţionează mecanismul convertibilităţii monedelor. Condiţiile contemporane de participare la tranzacţiile internaţionale au determinat tehnici specifice pentru valorificarea devizelor cu profituri însemnate. Dintre acestea, un loc important îl au operaţiile de arbitraj ale cursurilor de schimb.

Arbitrajul valutar constituie „o operaţie bancară de vînzare şi cumpărare, adeseori simultane, de valută pe pieţele valutare, exclusiv în scopul realizării unui cîştig din:

— diferenţa de curs al aceleiaşi valute pe două pieţe diferite;

— diferenţa de curs al aceleiaşi valute pe aceeaşi piaţă în date diferite;

— diferenţa de curs între două valute şi două pieţe diferite"[4].

Arbitrajul valutar este efectuat pe scară largă, el dînd băncilor posibilitatea de a-şi valorifica disponibilităţile în monedă naţională sau în valută prin urmărirea permanentă pe pieţele valutare a operaţiilor la vedere şi la termen.

1. *Operaţiile valutare la vedere* constau în cumpărarea sau vînzarea unei sume în valută sau a unei devize în cel mult 48 de ore, la un anumit curs. Acest curs — prin mecanismul formării cursurilor pe pieţele valutare — tinde să fie uniformizat pe trei niveluri:

— prima uniformizare a cursurilor se produce la nivelul unei bănci, prin compensarea ordinelor de cumpărare şi vînzare a valutelor în cadrul băncii;

— a doua uniformizare se produce la nivelul unei pieţe, prin compensarea interbancară;

— a treia uniformizare se produce la nivelul internaţional, prin compensarea între pieţe.

[4] Costin C. Kiriţescu, *Relaţiile valutar-financiare internaţionale*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică şi enciclopedică, 1978, p. 84.

Aceste niveluri diferite ale cursurilor valutare sînt importante în operaţiile de arbitraj valutar, în scopul exclusiv al realizării unui cîştig din diferenţa de curs al aceleiaşi valute pe două pieţe diferite, pe aceeaşi piaţă la date diferite sau între două valute şi două pieţe diferite.

Majoritatea tranzacţiilor de vînzare-cumpărare de valută în cont, atît ca număr, cît şi ca volum, sînt operaţiile la vedere sau operaţiile *spot*. Ele sînt definite ca fiind acele operaţii de vînzare-cumpărare de valută la care decontarea, respectiv mişcările în conturi (ieşirea valutei vîndute şi intrarea valutei cumpărate), au loc după un interval de 2 zile lucrătoare faţă de ziua încheierii lor. Operaţiile *spot* se numesc şi operaţii cu „valuta *spot*", iar cursurile la care au loc operaţiile cu valuta *spot* se numesc „cursuri *spot*" sau „cotaţii *spot*". Aceste cursuri *spot* constituie baza de formare a cursurilor pentru toate celelalte tranzacţii a căror valută este diferită de cea a operaţiilor *spot*.

Valutele convertibile pe pieţele valutare occidentale cotează zilnic. Cotarea se realizează pentru fiecare valută a cîte două categorii de cursuri : *a*) de cumpărare şi *b*) de vînzare.

Primul termen al cotaţiei — *a* — reprezintă cursul de cumpărare *(acheteur)* al valutelor naţionale faţă de dolarul SUA, iar al doilea termen *b* — cursul de vînzare (*vendeur*).

Diferenţa dintre cele două cursuri — de cumpărare şi de vînzare —, în cotaţiile directe şi indirecte, se numeşte *spread* şi reprezintă cîştigul celui care cotează, presupunînd că el cumpără în acelaşi timp.

În ţările în care nu funcţionează burse de devize, cursul este determinat de participarea celor mai mari bănci care acţionează pe piaţa valutară pe baza unei proceduri cunoscute în domeniul respectiv sub numele de *fixing*. Prezenţa în cadrul *fixing*-ului a celor mai mari bănci — care concentrează astfel ponderea cererii şi ofertei — face ca această procedură să fie în esenţă o formă asemănătoare cu sesiunea unei burse de devize.

Există două proceduri de stabilire a *fixing*-ului : cea a stabilirii lui între principalele bănci de pe piaţa respectivă fără ca să aibă loc tranzacţii în timpul stabilirii *fixing*-ului şi cea a stabilirii *fixing*-ului prin intervenţii lucrative ale băncilor.

În ambele situaţii *fixing*-ul se publică sub forma unei cotaţii unice, cîştigul *(spread)* fiind realizat din comisioanele bancare, la vînzare fiind adăugate, iar la cumpărare fiind deduse.

Uzanţele pieţei valutare internaţionale au stabilit două feluri de cotaţii la vedere *(spot)* : directă (incertă) şi indirectă (certă).

Cotaţia directă, sau incertă, este cea mai răspîndită ; ea înregistrează suma valorilor în moneda naţională („cota") care trebuie plătită pentru cumpărarea unei unităţi sau a 100 unităţi monetare străine („baza"). În cazul cotaţiei directe, valuta străină îndeplineşte rolul de marfă, ea fiind „preţuită" în valuta naţională.

Cotaţia indirectă, sau certă, este aceea care indică suma variabilă sau moneda străină care trebuie plătită pentru obţinerea unei unităţi naţionale.

2. *Operaţiile valutare la termen* se efectuează pe baza angajamentelor de cumpărare sau de vînzare de valută a căror decontare are loc la un termen care depăşeşte 2 zile lucrătoare din momentul încheierii tranzacţiei şi la un curs stabilit în momentul încheierii ei.

Operaţiile la termen sînt de două feluri : a) simple, normale sau *outright* (deschis, direct) şi b) complexe.

Scanned with OKEN Scanner

a) *Operațiile la termen simple sau normale* reprezintă în fapt vînzarea sau cumpărarea la termen a unei valute contra altei valute, fără legarea de o altă operație valutară.

Cursurile la care se efectuează operațiile la termen normale se numesc cursuri la termen. Aceste cursuri la termen au în vedere perspectivele unei valute față de cea la care se raportează, în funcție de o serie de factori pe care operatorii de pe piețele valutare îi iau în calcul la apariția lor sau țin seamă de o eventuală apariție a lor pe piață. La determinarea cursului la termen dintre două valute se iau în considerare în principal diferențele de dobînzi existente între cele două valute, exprimate în unități de curs. Aceste diferențe de dobînzi reprezintă una din modalitățile practice de comensurare a perspectivelor celor două valute cotate, presupunînd, în același timp, existența unor depozite bancare ce ar fi constituite în cele două valute.

Raportul dintre diferența de dobîndă existentă între cele două valute și cursurile la termen este de intercondiționare reciprocă, însă diferența de dobîndă trebuie să determine în totalitate cursurile la termen, mai ales în perioadele de oscilații mari de cursuri într-o perioadă scurtă de timp.

Specific pentru operațiile la termen este faptul că pe piața valutară cursul la care se realizează operațiile la termen simple se calculează pornind de la cursul *spot*, la care se adaugă sau din care se scade diferența de curs. Această diferență are, ca și cursul *spot*, doi termeni : *a*) curs de cumpărare și *b*) curs de vînzare. Fiecare din acești termeni se adaugă sau se scade din termenul corespunzător al cursului *spot* — de cumpărare sau de vînzare.

Cotarea la termen este de mai multe feluri, și anume :

— cotația „report" *(premium)* la termen, atunci cînd cursul unei valute față de moneda națională este mai ridicat decît cursul curent, fapt care face ca în aceste condiții cursul valutar, la termen, al valutei respective să aducă un plus, adică un *premium* ;

— cotația „deport" *(discount)* la termen, atunci cînd cursul unei valute față de moneda națională este mai mic la data respectivă față de cel curent.

Această cotare se realizează prin adăugarea la cursul *spot* a diferenței de curs rezultată din diferența de dobîndă existentă între cele două valute exprimate în unități de curs, denumite *forward*.

Pe baza diferenței de dobîndă, *forward*-ul (pentru cursul de cumpărare sau de vînzare) se calculează aplicînd formula :

$$F_{wd} = \frac{D_d \cdot C_s \cdot N_z}{360 \cdot 100}, \qquad (6.41)$$

în care F_{wd} reprezintă diferența în unități de curs dintre cursul *spot* (la vedere) și cursul la termen ;

D_d — diferența de dobîndă dintre cele două valute pe perioada de calcul a *forward*-ului ;

C_s — cursul *spot* (de cumpărare sau de vînzare) ;

N_z — numărul de zile al perioadei de calcul al *forward*-ului.

La calcularea mai rapidă a *forward*-urilor pentru perioade fixe de 1, 2, 3, 6 sau 12 luni, formula devine :

$$F_{wd} = \frac{D_d \cdot C_s \cdot N}{12 \cdot 100}, \qquad (6.42)$$

Scanned with OKEN Scanner

în care $N = 1, 2, 3, 6$ sau 12 luni.

Pe pieţele valutare se calculează uzual *forward*-ul la termenele de 1, 2, 3, 6 sau 12 luni. Pentru perioadele intermediare (4, 7, 9 etc.), calculele *forward*-urilor se fac numai la cererea expresă a unui operator (bancă).

Adăugarea sau scăderea *forward*-ului la cursul *spot* se realizează în funcţie de raportul între cursul de cumpărare (a) şi cursul de vînzare (b), precum şi de metoda de cotare zilnică (directă sau indirectă) a cursului, existînd două situaţii :

— cînd a este mai mare decît b, cursul la termen se calculează prin scăderea acestor unităţi de curs (*forward*) la cursul *spot*, semnificaţia fiind însă diferită în cele două sisteme de cotare : la o cotaţie directă, valuta străină cotată face *discount* sau deport, fiind în depreciere, iar moneda naţională face *premium* sau report, fiind în apreciere la termen ; la o cotaţie indirectă, moneda naţională face *discount*, fiind în depreciere, în timp ce valuta străină face *premium*, fiind în apreciere la termen ;

— cînd a este mai mic decît b, cursul la termen se calculează prin adăugarea *forward*-ului (unităţi de curs) la cursul *spot*, semnificaţia fiind, de asemenea, diferită în cele două sisteme de cotare : la o cotaţie directă, valuta cotată face *premium*, iar moneda naţională *discount* ; la o cotaţie indirectă, moneda naţională cotată face *premium*, iar valuta străină *discount*.

Decalajele care se nasc între cursurile valutare la termen — în varianta deport sau report — şi cele curente *spot* promovează operaţiile de arbitraj de curs, atît de arbitraj în spaţiu (pe două sau mai multe pieţe), cît şi de arbitraj în timp, prin urmărirea mişcării în timp a cursurilor.

Arbitrajul de curs se realizează pentru acoperirea normală a operaţiilor la vedere şi la termen în condiţii cît mai avantajoase şi pentru obţinerea unui cîştig prin luarea unei poziţii speculative faţă de tendinţa cursului unei valute. O distincţie între aceste două categorii de operaţii este dificil de realizat, întrucît ambele se iniţiază şi se desfăşoară pe baza principiului obţinerii unui beneficiu cît mai mare, ca urmare a mişcărilor de curs de pe pieţele valutare. Totuşi, operaţiile de acoperire normală se efectuează pentru decontarea unei afaceri comerciale sau financiare, în timp ce operaţiile speculative se iniţiază numai în scopul obţinerii de beneficii în valută.

Există două principii pe baza cărora se poate face arbitrajul de curs : principiul *à la hausse* (în creştere) şi principiul *à la baisse* (în scădere).

Principiul *à la hausse* are în vedere posibilitatea aprecierii unei valute în raport cu altă valută. În această situaţie se cumpără valuta cu tendinţă de apreciere în scopul fie al acoperirii normale a unei operaţii de decontare la un curs (preţ mai scăzut), fie al obţinerii unui beneficiu prin vînzarea ei ulterioară.

Indicatorul aport valutar în varianta arbitrajului de curs „à la hausse" se determină pe baza formulei :

$$A_{vh} = (V_c^{t_2} \cdot C_v^{t_2}) - (V_v^{t_1} \cdot C_c^{t_1}), \qquad (6.43)$$

în care A_{vh} reprezintă aportul valutar al operaţiei de arbitraj de curs realizată pe principiul *à la hausse* ;

Scanned with OKEN Scanner

$V_v^{t_1}$ — cantitatea de valută vîndută pentru cumpărarea la un moment dat (t_1) a valutei cu tendințe de apreciere;

$V_c^{t_2}$ — cantitatea de valută obținută cu ocazia vînzării după un anumit interval de timp (t_2) a valutei cumpărate inițial;

$C_c^{t_1}$ — cursul valutei cumpărate în momentul tendinței de apreciere (t_1);

$C_v^{t_2}$ — cursul aceleiași valute în momentul aprecierii efective (t_2).

Indicatorul beneficiu în moneda națională (lei) realizat dintr-un arbitraj de curs (B_{vh}) avînd la bază principiul *à la hausse* se determină prin înmulțirea aportului valutar (A_{vh}) cu cursul comercial al valutei respective (C_{cv}), astfel:

$$B_{vh} = A_{vh} \cdot C_{cv}. \tag{6.44}$$

Principiul *à la baisse* are în vedere posibilitatea deprecierii unei valute în relația ei cu o altă valută și în acest caz se vinde, fie pentru acoperirea unor necesități la un curs cît mai bun, fie pentru obținerea unui cîștig în valută prin cumpărarea ei ulterioară.

Indicatorul aport valutar în varianta arbitrajului de curs „à la baisse" se determină pe baza formulei:

$$A_{vb} = \frac{V_v^{t_1}}{C_v^{t_1}} - \frac{V_c^{t_2}}{C_c^{t_2}}, \tag{6.45}$$

în care A_{vb} reprezintă aportul valutar al operației de arbitraj de curs realizată pe principiul *à la baisse*;

$V_v^{t_1}$ — cantitatea de valută vîndută în momentul (t_1) considerînd că există tendința de depreciere a unei valute în relația ei cu o altă valută;

$V_c^{t_2}$ — cantitatea de valută încasată la cumpărarea ei ulterioară, în momentul deprecierii efective (t_2);

$C_v^{t_1}$ — cursul valutar în momentul tendinței de depreciere a valutei (t_1);

$C_v^{t_2}$ — cursul valutei cumpărate în momentul deprecierii efective (t_2).

Indicatorul beneficiu în moneda națională (*lei*) realizat dintr-un arbitraj de curs (B_{vb}) avînd la bază principiul *à la baisse* se determină prin înmulțirea aportului valutar (A_{vb}) cu cursul comercial al valutei respective (C_{cv}), astfel:

$$B_{vb} = A_{vb} \cdot C_{cv}. \tag{6.46}$$

Dezvoltarea operațiilor de arbitraj valutar implică cunoașterea cursurilor valutare, prin documentare, cu ajutorul celor mai importante surse, respectiv publicații financiare, pentru obținerea unor avantaje maxime, mai ales în ce privește aportul valutar.

b) *Operațiile valutare la termen complexe* reprezintă îmbinarea a două operații valutare simple — una de vînzare și alta de cumpărare, sau invers — la două scadențe diferite: una la vedere și alta la termen. Aceste operații sînt denumite *swap* și au apărut din necesitatea de aco-

Scanned with OKEN Scanner

perire a unor angajamente într-o valută, pe o anumită perioadă, din disponibilităţile existente într-o altă valută, fără a modifica la termen structura angajamentelor şi a disponibilităţilor în cele două valute.

Existenţa în cadrul operaţiei *swap* a unei operaţii valutare la vedere *(spot)* şi a alteia la termen presupune reglarea diferenţei de dobîndă dintre cele două valute, reglare care are loc prin intermediul a două cursuri diferite la cele două scadenţe. Drept urmare, şi în aceste operaţii complexe *forward*-urile joacă un rol deosebit, constituind baza realizării de cîştig, respectiv de aport valutar.

Efectul valoric pozitiv al operaţiilor *swap* se realizează avînd în vedere următoarele principii:

— se cedează (plasează) unei bănci suma în valuta disponibilă în prezent (K_{dp}) pe un anumit termen, în schimbul unei sume în valuta necesară plăţii angajamentului *spot* (V_{sp}) la cursul de vînzare al valutei plasate, faţă de cel al valutei schimbate din data valutei *spot* (C_{sb});

— se restituie de bancă suma cedată iniţial (K_{dp}) care, evaluată la cursul de cumpărare (C_{ta}), se modifică (V_{tm}), oglindind diferenţa rezultată din unităţile de curs la operaţia la vedere *(spot)* şi la termen.

Determinarea aportului valutar se realizează aplicînd formulele:

— *indicatorul „valorificarea valutei cedate la vedere"* (V_{se}):

$$V_{se} = K_{dp} \cdot C_{sb}; \tag{6.47}$$

— *indicatorul „valorificarea valutei restituite la termen"* (V_{st}):

$$V_{st} = K_{dp} \cdot C_{ta}; \tag{6.48}$$

— *indicatorul „aportul valutar al operaţiei swap"* (A_{sw}):

$$A_{sw} = V_{st} - V_{se}. \tag{6.49}$$

Cînd a este mai mare decît b, cursul la termen (C_{ta} — la cumpărare şi C_{tb} — la vînzare) se calculează prin adăugarea punctelor *(forward)* la cursul *spot* (C_{sa} — la cumpărare şi C_{sb} — la vînzare), ceea ce la cotaţia directă înseamnă că valuta naţională face *premium*. În acest caz, cursul la termen este:

$$C_{tb} = C_{sb} + F_{wb}. \tag{6.50}$$

Operaţiile *swap* se efectuează în mod deosebit de băncile centrale, pentru susţinerea cursului monedei naţionale, prin împrumutarea contra unei sume echivalente în moneda naţională a altor valute necesare pentru a fi oferite pe piaţă spre a redresa cursul monedei naţionale pe pieţele valutare sau în cazul în care obţinerea de credite în valuta datoriei ar fi mai costisitoare decît efectuarea unei operaţii swap. De asemenea, astfel de operaţii se realizează de băncile comerciale în scopul acoperirii unor necesităţi într-o valută, din disponibilităţile pe care le au în valută, disponibilităţi pe care vor să le păstreze (fără a vinde definitiv în *spot* valuta disponibilă contra valutei datorate) sau în cazul în care obţinerea unor credite în valuta datorată ar fi mai costisitoare decît efectuarea unei operaţii *swap*. În prezent, pe lîngă băncile centrale şi comerciale, astfel de operaţii sînt realizate şi de firmele financiare şi comerciale care îşi

Scanned with OKEN Scanner

acoperă nevoile de credite în valută pe diferite perioade în condiții avantajoase, întrucît costul acestor credite este mai scăzut și, în plus, prin urmărirea atentă a evoluției cursurilor pe piețele valutare, ele pot obține aport în valută.

6.5. Analiza eficienței operațiilor de arbitraj al ratelor dobînzii

Arbitrajul valutar combinat cu arbitrajul dobînzilor se realizează în special de băncile comerciale, urmărindu-se corelația ce se formează între cursurile valutare fluctuante (zilnice) și evoluțiile de pe piețele valutare internaționale ale nivelului relativ al ratei dobînzii. Un cumpărător poate avea avantaj dacă ia un împrumut într-o valută care are o oarecare stabilitate, comparativ cu alta, ținînd seamă de cursurile valutare la vedere *(spot)* și la termen *(forward)*.

Avantajul concretizat în cîștig în valută se cuantifică pe baza a două metode: metoda depozitelor în eurovalute și metoda diferențelor de curs.

Prima metodă — a depozitelor în eurovalute — funcționează pe următoarele principii:

— se plasează (dă cu împrumut) valută disponibilă de care dispune în *spot* (K_{ip}), pe care o valorifică la o rată de dobîndă superioară (D_{ip}) pe intervalul de timp (T_{ip}) necesar intrării în gestiune a creanței de încasat, termen la care obține capitalul plasat plus dobînda;

— se atrage (împrumută) valuta necesară pentru acoperirea angajamentelor în *spot* (K_{ia}) la un nivel de dobîndă mai atractiv (D_{ia}), urmînd ca la termenul prevăzut pentru împrumut (T_{ia}) să ramburseze depozitul atras din intrările la termen.

Determinarea aportului valutar implică, în primul rînd, cunoașterea valorii a doi indicatori, și anume:

a) *Valorificarea împrumutului plasat* (V_{ip}):

$$V_{ip} = K_{ip} + \left(\frac{K_{ip} + D_{ip} + T_{i.}}{360 \cdot 100}\right) \tag{6.51}$$

$$\text{sau } V_{ip} = K_{ip} + S_{dp}; \tag{6.52}$$

b) *Valorificarea împrumutului atras* (V_{ia}):

$$V_{ia} = K_{ia} + \left(\frac{K_{ia} + D_{ia} + T_{ia}}{360 \cdot 100}\right) \tag{6.53}$$

$$\text{sau } V_{ia} = K_{ia} + S_{da}, \tag{6.54}$$

în care S_{da} reprezintă valoarea absolută a dobînzii la nivelul ratelor la depozitele în eurovaluta împrumutului plasat, pe termenele de 1, 3, 6 sau 12 luni, după caz.

De asemenea, pentru stabilirea aportului valutar într-o singură valută — de regulă valuta capitalului plasat — se impune transformarea sumei (în valoare absolută) plătite pentru dobînda la împrumutul atras (S_{da}) în valuta în care s-a valorificat suma disponibilă (S_d), la nivelul

Scanned with OKEN Scanner

cursului valutei atrase față de valuta dată cu împrumut (C_v), prin aplicarea formulei :

$$S_d = \frac{S_{da}}{C_v}. \tag{6.55}$$

Cunoscînd aceste valori, *indicatorul aportul în valută al operației de arbitraj al ratelor de dobînzi prin metoda depozitelor în eurovalută* (A_{de}) se determină aplicînd formula :

$$A_{de} = S_{dp} - S_d. \tag{6.56}$$

Indicatorul beneficiul în moneda națională (B_{rd}) realizat din operațiile de arbitraj al ratelor de dobînzi se poate determina aplicînd formulele :

$$B_{rd} = A_{de} \cdot C_{cv}; \tag{6.57}$$

$$B_{rd} = (S_{dp} \cdot C_{ct}) - (S_{da} \cdot C_{vp}). \tag{6.58}$$

Prima formulă se folosește operativ la contractarea operației de arbitraj a ratelor de dobînzi în scopul evaluării în mod aproximativ a rezultatului final, în timp ce a doua formulă se utilizează cu ocazia reflectării în gestiune a veniturilor exacte obținute din operațiile de aport valutar.

A doua metodă — a diferențelor de curs — implică cunoașterea următoarelor elemente :

C — cursul valutar de vînzare al valutei a al zilei *(spot)* ;

T — cursul valutar de vînzare al valutei a la termen *(forward)* ;

R — dobînda asupra unui împrumut în valuta a pe piața valutară pe un anumit timp (T_m) ;

R' — dobînda asupra unui împrumut în valuta b pe acea piață.

— cînd $(1 + R)\ T < (1 + R')\ C$, este eficient pentru importator să concretizeze împrumutul în valuta a, față de un împrumut în valuta b ;

— cînd $(1 + R)\ T > (1 + R')\ C$, este eficient pentru importator să realizeze împrumutul în valuta b ;

— cînd $(1 + R)\ T = (1 + R')\ C$, pentru beneficiar alegerea între cele două variante este indiferentă, ambele creîndu-i același avantaj.

Arbitrajele ratelor dobînzii „se asigură de obicei de către băncile comerciale pentru clienții lor, care au calitatea de importatori, urmărindu-se corelația ce se formează între cursurile valutare fluctuante (zilnice) și nivelul relativ al ratei dobînzii de pe piața valutară. Un cumpărător poate avea avantaj dacă ia cu împrumut într-o valută care are o oarecare stabilitate, comparativ cu alta, ținînd seamă de cursurile valutare *(spot)* și de cele la termen *(forward)*" [5].

Pentru a obține avantaj maxim, corelația dintre cursurile valutare curente și nivelul relativ al ratelor dobînzii trebuie să se efectueze pentru toate valutele cotate pe piețele valutare internaționale, astfel încît cel care inițiază astfel de operații să aleagă varianta care îi asigură un aport valutar optim.

Urmărirea cursurilor valutare în strînsă legătură cu dinamica ratelor dobînzii este o cerință deosebită pentru cei care realizează operații comerciale de aport valutar, întrucît determinarea tendințelor conjuncturii valutare poate contribui la creșterea eficienței comerțului exterior.

[5] P. Bran și colab., *Relații financiar-valutare internaționale*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1980, p. 275.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL VII

INDICATORII DE ANALIZĂ A COMPETITIVITĂȚII ȘI CALITĂȚII MĂRFURILOR DESTINATE EXPORTULUI

Schimburile comerciale internaţionale s-au dezvoltat într-un ritm neatins pînă acum. Legăturile comerciale şi tehnico-ştiinţifice dintre ţările lumii s-au intensificat ca o cerinţă a dezvoltării şi înfloririi fiecărui popor, dovedindu-se a fi factorii cei mai activi ai progresului economic şi social. Rapiditatea progresului ştiinţei şi tehnicii s-a manifestat pe multiple planuri, incitînd la acţiuni diversificate de strategie şi tactică de producţie şi de desfacere. Între acestea, competitivitatea, desfăşurarea unor strategii competitive, s-a transformat într-o acţiune de introducere a produselor pe pieţele externe, de cucerire a pieţei mondiale.

7.1. Delimitarea sferei de cuprindere a competitivităţii de export

Competitivitatea de export este asociată cel mai frecvent cu preţul. Cercetările mai noi au scos, însă, în evidenţă faptul că — sub presiunea înaintării revoluţionare a tehnologiei — rolul aşa-numiţilor factori de preţ (în principal, costurile de fabricaţie, dar şi nivelul de beneficiu, taxele vamale, cursurile valutare etc.) se interferează cu cei legaţi direct de produs şi de procesul de producţie, care au o influenţă hotărîtoare. În aceste condiţii, în prezent, în comerţul internaţional, exportatorii îşi elaborează strategii moderne de promovare a competitivităţii, în cadrul cărora cea mai mare atenţie o acordă unor caracteristici legate de performanţele produsului, efortul de cercetare şi dezvoltare, calitatea, facilitatea de adaptare, caracteristici care se cuprind global în conceptul de „avans tehnologic" [1]. Drept urmare, în sfera competitivităţii de export, pe lîngă preţ, se includ cu prioritate aspectele privind parametrii tehnico-economici, paleta de sortimente, ambalajul, calitatea produselor şi a serviciilor post-vînzare, termenele de livrare, condiţiile de livrare, precum şi efortul de cercetare-dezvoltare, în condiţiile varietăţii tot mai mari a opţiunilor oferite de tehnologia contemporană.

Delimitarea sferei de cuprindere a competitivităţii de export are o importanţă practică deosebită, deoarece prin identificarea interacţiunii dintre elementele ei componente se imprimă acestei categorii un rol activ în tranzacţiile comerciale externe. În această sferă, rolul hotărîtor îl are factorul de propulsie *(push-effect)*, respectiv oferta potenţială, calitatea acesteia, condiţiile producerii şi promovării acesteia. În strînsă interacţiune, intervine un alt factor — determinant al performanţei de export —, şi anume factorul de atracţie *(pull-effect)*, adică cererea externă, care

[1] Ion Crişan, *Competitivitate şi avans tehnologic*, Bucureşti, „Revista economică", nr.37, 1988, p. 29.

contribuie în final la sporirea eficienței exportului. Astfel, „curba reală a evoluției exporturilor unei țări trece prin punctele de maximă corelație posibilă a factorilor de „propulsie" și „atracție" [2]. Pe fondul acestei teze, exporturile trebuie să fie promovate, în primul rînd, prin adaptarea potențialului economic la cererea externă, și, în al doilea rînd, să fie influențate activ, propulsoriu, de factorii implicați în realizarea exportului: întreprinderile producătoare, societățile de comerț exterior și organele centrale și de sinteză cu atribuții în domeniul comerțului exterior.

Delimitarea sferei de cuprindere a competitivității de export contribuie, pe lîngă cunoașterea mai bună a conjuncturii economice și a piețelor externe, la o interpretare a dinamicii exporturilor mai analitică — față de posibilitățile relativ globale oferite de indicatorii derivați din mărimile relative ale dinamicii —, cu efecte pozitive pentru strategia și tactica factorilor de decizie atît în ceea ce privește orientarea producției de export (cantitativă și calitativ-structurală), cît și în direcția comercializării și promovării pe piețele externe a produselor autohtone. Din aceste aspecte, interferate cu acțiunea factorilor de propulsie și atracție, rezultă aparent că competitivitatea nu este opusul eficienței economice a comerțului exterior sau că aceasta ar fi o parte componentă a competitivității. În realitate, între aceste două categorii există o înlănțuire logică, o interferență, sub forma unui raport de determinare, manifestat în primul rînd de faptul că un anumit grad de competitivitate ajută la realizarea unei anumite eficiențe, a comerțului exterior în general și a exportului în special. Dar efectele comerțului exterior sînt atît directe, imediate asupra eficienței comerțului exterior, cît și indirecte, propagate, cu influențe favorabile exercitate asupra eficienței economice generale, capabile să confere produselor de export „forțele" de propulsie spre piețele externe. În această situație, în raționamentul abordării interdependențelor dintre competitivitatea și eficiența exportului, eficiența economică generală constituie puntea de legătură, existînd, în realitate, „un triunghi de interdependențe pe diferite planuri, cu funcționalități diferite, care demonstrează de ce competitivitatea de export, în procesul de determinare cantitativă, apare, pe de o parte, ca un *indicator de efort* al economiei naționale, iar pe de altă parte, ca un *indicator de succes* al exportului acesteia" [3]. Această legătură triunghiulară în procesul producției și comercializării produselor la export conferă competitivității două ipostaze: *a*) competitivitate intrinsecă și potențială; *b*) competitivitate reală.

În prima ipostază, competitivitatea produselor de export este un indicator de efort al participării ansamblului economic național la circuitul internațional de valori și se determină în funcție de condițiile de producție materiale și sociale naționale, de politica comercială, de calitatea activităților de comercializare și a programelor de promovare. Acest indicator de efort reiese din confluența eficienței comerțului exterior (raport dintre rezultatele — efectele — obținute și cheltuielile — eforturile — ocazionate) cu conținutul economic al noțiunii de competitivitate, în raport cu economia națională care o generează. Competitivitatea intrinsecă sau potențială are calitate de factor de propulsie a exportului, ca urmare a legăturilor ei cauzale cu eficiența economică generală, care presupune un anumit mod rațional de a consuma resursele materiale

[2] Napoleon Pop, *Competitivitatea de export în contextul eficienței comerțului exterior* (II), București, „Revista de statistică", nr. 3, 1980, p. 35.

[3] *Ibidem*, p. 37.

Scanned with OKEN Scanner

și umane naționale în cadrul producției de export și comercializării acesteia.

În a doua ipostază — a competitivității reale —, competitivitatea se măsoară sub forma unui indicator de succes al exportului, ca urmare a procesului de valorificare pe piața externă a rezultatelor producției de export. Drept urmare, competitivitatea intrinsecă și potențială națională trec într-o nouă formă de manifestare, cea a competitivității reale, în confruntarea cu cererea externă. Mărimea competitivității reale este în funcție de măsura în care factorul ofertă este capabil să străbată diversele bariere intercalate în procesul de transferare de mărfuri de la exportator pe piața mondială.

7.2. Modele de evaluare și analiză a competitivității de export

Evaluarea cantitativă a competitivității mărfurilor exportate are o importanță deosebită pentru factorii de decizie. Cerința creșterii eficienței exporturilor nu poate fi realizată decît în măsura în care sînt orientate spre export, cu precădere, cele mai competitive mărfuri din producția națională, în măsura în care, din punctul de vedere al productivității muncii, al costurilor de producție, al capacității de adaptare la cerințele pieței externe, al calității etc., producția țării devine competitivă pe piața internațională.

În aprecierea competitivității se folosesc o serie de indicatori, cum ar fi [4]: rata abaterii structurale a exportului de la producție, coeficientul de devansare a dinamicii producției de către dinamica exportului și coeficientul de elasticitate a exportului față de importul mondial. Se apreciază însă că nici unul din acești indicatori nu evaluează corect efectul competitivității asupra dinamicii exportului. Soluții mai adecvate oferă în mod deosebit performanța exterioară a producției.

Performanța exterioară a producției exprimă avansul sau regresul de competitivitate a producției unei firme (țări), comparînd ponderea sa actuală pe o piață cu ponderea cunoscută în perioada de bază. Creșterea cotei părți a firmei producătoare (a țării exportatoare) pe piața analizată înseamnă capacitate sporită de concurență în raport cu celelalte oferte și invers. Determinarea performanței exterioare se realizează prin intermediul informațiilor furnizate de indicatorul performanța interioară care exprimă gradul de satisfacere a cererii interne pentru produsele unei ramuri (unui sector economic), luînd în considerare și fluxurile de mărfuri din comerțul exterior. Rezultatul se obține pe baza relației [5]:

$$P.I. = \frac{Q - X}{Q + (M - X)} \cdot 100, \qquad (7.1)$$

în care $P.I.$ reprezintă performanța interioară;

Q — volumul fizic al producției;
X — cantitatea exportată;
M — cantitatea importată pentru completarea ofertei autohtone.

[4] T. Cristureanu, M. Korka, *Statistica comerțului exterior*, București, Academia de Studii Economice, 1974, p. 218—230.

[5] Alexandru Puiu (coord.), *Conducerea, tehnica și eficiența comerțului exterior*, București, Edit. științifică și enciclopedică, 1989, p. 494.

Cu cît $P.I. > 100$, cu atît piața internă este mai bine deservită de oferta autohtonă. În aceste condiții, ramura (sectorul) de producție este competitivă dacă performanța interioară tinde să se apropie de nivelul maxim (100 la sută) și, în acest context, se consideră că și performanța exterioară este ascendentă.

O exprimare mai reală a competitivității de export este conferită de interacțiunea dintre capacitatea de absorbție a pieței externe („factorul de atracție") și competitivitatea producției („factorul de propulsie")[6]. Această exprimare se realizează printr-o suită de formule bazate pe modelul factorial al lui R. M. Stern care, prin eliminarea treptată a influenței capacității de absorbție a pieței mondiale, obține efectul competitivității asupra creșterii exportului[7].

Conform modelului menționat, exportul total de mărfuri (X_0) a firmei (țării) spre toate țările partenere — pentru anul inițial al perioadei analizate — se prezintă în următoarea formă[8]:

$$X_0 = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} x_{ij}, \tag{7.2}$$

în care x_{ij} reprezintă exportul de marfă i ($i = 1$) în țara j ($j = 1, m$).

Această relație, dezvoltată pe baza ritmului de creștere a capacității de absorbție a pieței mondiale, dă în final efectul creșterii cererii mondiale de mărfuri de toate categoriile, concretizată în relația:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} x_{ij} \cdot r = r \cdot \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} x_{ij} = r \cdot X_0, \tag{7.3}$$

în care r reprezintă ritmul de creștere a capacității de absorbție a pieței mondiale.

Dar capacitatea de absorbție a pieței mondiale evoluează în ritmuri diferențiate, de la o grupă de mărfuri la alta, fiind o materializare a modificărilor în structura cererii mondiale. Influența acestor ritmuri diferite ale cererii asupra nivelului propriului export este dată de relația:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} r_i \cdot r_{ij} = \sum_{i=1}^{n} r_i \cdot \sum_{j=1}^{m} x_{ij}, \tag{7.4}$$

în care r_i reprezintă ritmurile de creștere a capacității de absorbție a pieței mondiale pentru marfa i sau grupa i de produse ($r \lesseqgtr r_i$).

Întrucît $r_i \neq r$, influența modificării structurale a cererii mondiale asupra dinamicii exportului rezultă scăzînd din (7.4) pe (7.3), adică:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} r_i \cdot x_{ij} - r \cdot \sum_{j=1}^{n} x_{ij}. \tag{7.5}$$

[6] Mihai Korka, *Efectul competitivității asupra dinamicii exportului de produse chimice*, București, „Revista economică", nr. 7, 1974, p. 45—48.

[7] R. M. Stern, *Development in the Commodity Composition, Market Distribution and Competitiveness of Italy's Foreign Trade 1955—1963*, Banca Nationale del Lavoro, „Quarterly Review", nr. 72, 1965.

[8] Alexandru Puiu (coord.), *op. cit.*, p. 494—495.

Scanned with OKEN Scanner

Rezultatul pozitiv al acestei diferenţe confirmă adoptarea structurii exportului la mutaţiile din cererea mondială, un eventual rezultat negativ exprimînd specializarea firmei (ţării) în producţia şi exportul unor mărfuri pentru care cererea mondială evoluează sub ritmul mediu al cererii luate în ansamblul ei. Altfel spus, rezultatul pozitiv al acestei diferenţe arată un imobilism structural dăunător poziţiei ocupate iniţial pe piaţa mondială.

În seria de formule promovate de R. M. Stern se înscrie, în ordinea cronologică, şi cea privind aspectul evoluţiei absorbţiei, luînd în considerare dinamica în ritmuri diferenţiate a cererii de mărfuri în ţările partenere. Efectul acestor ritmuri rezultă din relaţia :

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} r_{ij} \cdot x_{ij}, \tag{7.6}$$

în care r_{ij} reprezintă ritmurile de creştere a capacităţii de absorbţie pentru marfa i din ţara j.

Diferenţa dintre (7.6) şi (7.4) exprimă oportunitatea orientării geografice a exportului :

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} r_{ij} \cdot x_{ij} - \sum_{i=1}^{n} r_i \sum_{j=1}^{m} x_{ij}. \tag{7.7}$$

Rezultatul pozitiv al acestei expresii confirmă că în orientarea geografică a exportului s-au avut în vedere cele mai absorbante pieţe. În acest caz favorabil, pe aceste pieţe cererea fiind mare, se obţin şi cele mai bune preţuri, ceea ce influenţează pozitiv eficienţa exportului.

Prin însumarea relaţiilor (7.3), (7.5) şi (7.7) se obţine efectul complet al absorbţiei pieţelor externe asupra dinamicii exportului, respectiv mărimea sintetizată de relaţia (7.6) care exprimă oportunitatea orientării geografice a exportului.

Prin eliminarea treptată (prin formulele enunţate) a evoluţiei în ritmuri diferenţiate a diferitelor aspecte ale capacităţii de absorbţie a pieţei mondiale, se obţine sporul total al exportului în perioada cercetată, în baza formulei :

$$X_1 - X_0 = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} x'_{ij} - \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} x_{ij}, \tag{7.8}$$

în care X_1 reprezintă exportul total de mărfuri al unei ţări spre toate ţările partenere pentru ultimul an al perioadei analizate.

Eliminînd din sporul total al exportului efectul absorbţiei pieţelor partenere se obţine, în final, efectul competitivităţii asupra dinamicii exportului, pe baza relaţiei :

$$(X_1 - X_0) - \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} r_{ij} \cdot x_{ij}. \tag{7.9}$$

Exportul ţării este cu atît mai competitiv, cu cît rezultatul pozitiv al relaţiei este mai mare şi are o pondere mai ridicată în sporul total.

Scanned with OKEN Scanner

Această descompunere a sporului total al exportului permite — pe lîngă evaluarea corectă a influenței competitivității asupra dinamicii — și aprecierea unor aspecte calitative majore ale exportului prin prisma evoluției cererii pe pieţele externe.

Problematica determinării sporului de competitivitate capătă valenţe deosebite în contextul interdependenței dintre eficiența economică a comerțului exterior și competitivitatea de export. Se știe că participarea la diviziunea internațională a muncii prin activități de comerț exterior este eficientă atunci cînd efectele (rezultatele — E_f) depășesc costurile (cheltuielile — Ch) sau cînd $Ef = Ch$ (caz limită de eficiență). În aceste două situații ($Ef \geqslant Ch$) apar premisele unui spor de competitivitate intrinsecă a produselor destinate exportului ca urmare a influențelor finale favorabile de activități de comerț exterior asupra eficienței economice generale. Aceste influenţe se pot cuantifica pe baza relației [9]:

$$K^p_{t_1} = K^p_{t_0} + d_k, \tag{7.10}$$

în care $K^p_{t_1}$ reprezintă competitivitatea de export intrinsecă (potențială) din perioada curentă;

$K^p_{t_0}$ — competitivitatea de export intrinsecă (potențială) din perioada de bază;

d_k — sporul de competitivitate.

Multitudinea efectelor valorice, materiale și propagate ale activității de comerț exterior influențează în mod direct momentele de manifestare a sporurilor de competitivitate intrinsecă. Această influență asupra ansamblului economic național se poate determina pe baza relațiilor [10]:

$$K^p_{t_1} = K^p_{t_0} + d(K^p_{t_0} - \Delta K^p_{t_0}); \tag{7.11}$$

$$E_f = \overset{\nearrow}{(E_d)} + \overset{\nearrow}{(E_p)}, \tag{7.12}$$

în care Δ reprezintă „efectul de întîrziere" *(lag effect)* al influențelor indirecte și de perspectivă ale activității de comerț exterior asupra realizării unui spor de competitivitate intrinsecă prin îmbunătățirile în eficiența ansamblului economic național;

E_d — efectele directe și imediate ale activității de comerț exterior asupra ansamblului economic național;

E_p — efectele indirecte și de perspectivă ale activității de comerț exterior asupra ansamblului economic național.

Analizată evolutiv — prin prisma incidențelor pe care le are asupra economiei naționale — se poate afirma că efectele indirecte și de perspectivă ale comerțului exterior asupra economiei naționale sînt cele care asigură o bază permanentă, de perspectivă, pe termen lung, a creșterii competitivității de export. Această creștere a competitivității de export poate fi atît cantitativă — în sensul unei competitivități mai mari pentru aceeași sferă de cuprindere —, cît și calitativă — în sensul unei competitivități sporite pentru o sferă de cuprindere mai largă.

[9] Napoleon Pop, *Competitivitatea de export în contextul eficienței comerțului exterior* (I), București, „Revista economică", nr. 2, 1980, p. 35.

[10] *Ibidem*, p. 35.

Scanned with OKEN Scanner

Problematica competitivității constituie o preocupare deosebită și în perioada de tranziție de la economia planificată la economia de piață. În acest context este de relevat studiul publicat în 1991 de Gordon Hughes și Paul Hare, privind competitivitatea și restructurarea industriei în unele țări est-europene. În acest studiu [11], Hughes și Hare, analizînd costul resurselor interne, formulează o serie de ecuații pentru determinarea ramurilor competitive și a celor necompetitive în perioada de tranziție la economia de piață. Dintre aceste ecuații relevăm pe cele privind calculul valorii adăugate *(value added)*, costurile resurselor interne *(domestic resource costs)* și indicatorul internațional al competitivității *(indicator of international competitiveness)*.

1. Calculul valorii adăugate se bazează pe următoarea ecuație:

$$\rho = \lambda - \lambda A^{TT} - \mu A^{NT} - \mu A^{IT}, \tag{7.13}$$

în care ρ reprezintă vectorul liniar care exprimă raporturile valorii adăugate față de prețurile mondiale și cele interne de ieșire, determinate pe sectoare comerciale (productive);

λ — vectorul liniar care exprimă raportul prețurilor mondiale față de cele interne determinate pe sectoare comerciale;

μ — vectorul liniar care exprimă costul direct și indirect în prețuri mondiale a produselor comerciale folosite la o unitate de ieșire pentru produse necomerciale (neproductive);

γ — vectorul liniar al factorilor de conversie aplicați la intrările intermediate din import;

A^{TT} — intrările comerciale în producția bunurilor comerciale;

A^{NT} — intrările comerciale în producția bunurilor necomerciale;

A^{IT} — intrările din import pentru bunurile comerciale.

a. Matricea de calcul a valorii adăugate în cazul produselor comerciale este formulată astfel:

$$A = \begin{pmatrix} A^{TT} & A^{TN} \\ A^{IT} & A^{IN} \end{pmatrix} \tag{7.14}$$

în care A^{IN} reprezintă intrările din import pentru bunurile necomerciale.

b. Matricea de calcul a valorii adăugate în cazul bunurilor necomerciale este formulată astfel:

$$\mu = \lambda A^{TN} + \mu A^{NN} + \gamma A^{IN}. \tag{7.15}$$

În final, ecuația (7.13) valorii adăugate devine:

$$\rho = \lambda \{I - A^{TT} - A^{TN}[I - A^{NN}]^{-1}A^{NT}\} - \gamma\{A^{IT} + A^{IN}[I - A^{NN}]^{-1}A^{NT}\}. \tag{7.16}$$

2. Calculul costurilor resursei interne (DRCi) se realizează prin substituirea elementelor redate în ecuațiile (7.13) și (7.16), rezultînd:

$$DRC_i = \Phi_i / \rho_i. \tag{7.17}$$

[11] Hughes Gordon, Hare Paul, *Competitiveness and Industrial Restructuring in Czechoslovakia, Hungary and Poland*, „European Economy", July, 1991.

Scanned with OKEN Scanner

Calculul costurilor resursei interne impune o cantitate considerabilă de informaţii privind compoziţia intrărilor, de aceea, autorii Hughes şi Hare, în studiul menţionat, precizează că pentru o estimare brută a competitivităţii unei ramuri sau întreprinderi industriale (cînd setul complet de date nu este disponibil) vectorul valorii adăugate raportat la preţurile mondiale poate fi calculat în baza ecuaţiei :

$$X_i = \Phi_i - 1 + \lambda_i. \tag{7.18}$$

3. Determinarea indicatorului competitivităţii internaţionale rezultă din ecuaţia :

$$\psi_i = \rho_i / \lambda_i. \tag{7.19}$$

Cel mai puţin competitive sînt industriile care înregistrează costuri interne mari, iar cele mai competitive sînt cele care au un nivel înalt de valoare adăugată faţă de preţurile mondiale, înscriindu-se cu costuri interne mult sub preţurile mondiale. În concluzie, în perioada de tranziţie la economia de piaţă, astfel de industrii — cu valoare adăugată pozitivă — trebuie încurajate, extinse, în timp ce cele cu costuri interne ridicate trebuie închise.

7.3. Analiza efectelor financiar-valutare ale calităţii mărfurilor exportate

Calitatea este definită ca „măsura, gradul în care un produs, prin totalitatea caracteristicilor tehnice, economice, sociale şi de exploatare, satisface nevoile pentru care a fost creat"[12]. Acum, cînd calitatea produselor exercită o influenţă primordială asupra nivelului de trai al populaţiei, trebuie să se insiste foarte mult asupra gradului de utilitate a produselor, atît pentru satisfacerea necesităţilor interne, cît şi pentru export. În prezent, creşterea calităţii produselor constituie principala cale a creşterii avuţiei naţionale şi, implicit, a nivelului de trai. În acest context, însăşi participarea tot mai intensă a unei ţări — prin export şi cooperare — la circuitul economic mondial, cu toate consecinţele ce decurg din aceasta, reprezintă o competiţie a calităţii.

Alinierea produselor la cei mai înalţi parametri tehnico-funcţionali, în raport cu noile rezultate ale cercetării ştiinţifice şi cu tendinţele progresului tehnic pe plan internaţional reprezintă o condiţie de bază pentru creşterea eficienţei economice a industriei şi competitivităţii mărfurilor pe piaţa externă. Exprimînd, în esenţă, gradul de utilitate a produselor la nivelul valorilor de întrebuinţare similare de peste hotare, calitatea se află într-o legătură indisolubilă cu eficienţa, fiind o componentă intrinsecă a acestui concept. Mecanismul prin care ridicarea calităţii determină economisirea muncii sociale, substanţa creşterii eficienţei, se poate evidenţia prin multiple aspecte concrete. În domeniul exportului, eficienţa economică a calităţii produselor se poate evalua prin stabilirea a două elemente de calcul : *costul calităţii*, ocazionat de ridicarea acesteia, şi *efectele economice*, determinate prin compararea nivelului obţinut cu cel iniţial, al stării anterioare a calităţii.

[12] A. Gheorghiu, T. Baron, Şt. Matei, C. Baron, *Măsurarea, analiza şi optimizarea calităţii produselor industriale*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică şi enciclopedică, 1982, p. 9.

Scanned with OKEN Scanner

Costul calității poate fi privit în două sensuri : static și dinamic. Costul static al calității se obține prin evaluarea consumurilor de resurse ocazionate de un anumit nivel al calității produsului (producției) analizat, aflat în fabricație, iar cel dinamic, prin evaluarea consumurilor de resurse variabile în raport cu calitatea, ocazionate de realizarea unui anumit nivel al calității sau pentru asigurarea unei îmbunătățiri a acesteia.

Costul calității cuprinde : *costurile de prevenire* — costurile pentru personalul ce se ocupă cu proiectarea, aplicarea și menținerea sistemului calității ; *costurile de evaluare* — costurile implicate de măsurarea, evaluarea sau revizia și controlul produselor ; *costurile defectelor interne* — cele determinate de remedierea defectelor care nu satisfac condițiile de calitate și provoacă pierderi pe fluxul de fabricație ; *costurile defectelor externe* — respectiv cele suplimentare, ocazionate de produsele cu defecte, expediate clienților, inclusiv celor din străinătate. Această determinare este practicată aproape în întreaga lume [13]. În România, se recomandă pentru costul calității următoarea grupare [14] :

— costul prevenirii defectelor și realizării fiabilității ;

— costul identificării defectelor ;

— costul defectelor sau al noncalității la producători și beneficiari, cu precizarea că, în structura costului noncalității, un loc cu pondere îl dețin bonificațiile și alte cheltuieli necesitate pentru stingerea reclamațiilor făcute de către beneficiarii externi.

Conform acestei grupări și categoriilor de cheltuieli, pe grupe de costuri ale calității, se pot ușor evalua costurile calității, utilizîndu-se în mare măsură documentele primare, registrele de evidență și o serie de conturi contabile analitice. Prin centralizare și sistematizare, se poate alcătui un tablou de bord lunar, trimestrial și anual, și pe locuri de generare a costurilor, cu informații sintetice care să contribuie la luarea unor decizii corespunzătoare. Pentru nevoi de analiză și optimizare a calității, este necesar să se evalueze și costul pe unitatea de produs, astfel [15] :

$$C_{tc} = C_{pa} + C_e + C_d + C_p, \qquad (7.20)$$

în care C_{tc} reprezintă costul total al calității unui produs ;

C_{pa} — cheltuieli de prevenire a defectelor și de asigurare a unui anumit nivel al calității ;

C_e — cheltuielile totale de identificare (control) a calității ;

C_d — cheltuieli de deservire și întreținere a produsului la beneficiari, determinate de calitate ;

C_p — pierderile datorate lipsei de calitate la producător și beneficiar, din vina calității.

Calitatea unui produs și îmbunătățirea ei necesită, pe lîngă măsurarea costului calității, identificarea și evaluarea efectelor pe care le determină calitatea produselor, efectele fiind economice, tehnice, sociale și ecologice.

Efectele economice pot fi exprimate prin indicatori de eficiență, cum sînt : sporul de producție valorică, economia de resurse (avansate, ocupate, consumate) și economiile în valută.

[13] J. M. Juran, *Quality Control Handbook*, McGraw-Hill Book Company, Third Edition, New York, 1974 ; *Quality Costs — What and How*, Societatea Americană pentru Controlul Calității (ASAC), Comitetul Tehnic pentru Analiza Costului Calității, Milwaukee, mai, 1967.

[14] A. Gheorghiu, T. Baron, Șt. Matei, C. Baron, *op. cit.*, p. 44.

[15] Andrei Cozoș, *Gestiunea calității produselor*, Cluj-Napoca, Edit. Dacia, 1986, p. 47.

Scanned with OKEN Scanner

Aceste efecte pot fi, în funcție de durata de manifestare, efecte de moment (de regulă cele valutare și sporul de producție) sau efecte de durată, caz în care trebuie delimitată durata pe care se manifestă aceste efecte (de regulă, durata de viață a produsului). În această ipoteză, se pot determina :

a) Suma actuală a efectelor viitoare :

$$S_a = \sum_{t=1}^{d} \frac{E_t}{(1+e)^t}; \tag{7.21}$$

b) Valoarea viitoare, la momentul final :

$$S_v = \sum_{t=1}^{d} E_t(1+e)^t; \tag{7.22}$$

c) Efectele pe durata de viață a produsului :

$$S_i = \sum_{t=1}^{d_{k-1}} E_t(1+e)^t + E_k \sum_{t=k+1}^{d} \frac{E_t}{(1+e)^t}, \tag{7.23}$$

în care S_a reprezintă valoarea actuală a efectelor totale obținută pe durata de viață a produsului, considerată e ;

E_t — efectul economic parțial (venit sau economii) sau total (prin însumarea efectelor parțiale) obținut în anul t ;

e — coeficientul de actualizare care exprimă eficiența marginală în economie sau în ramură ;

S_v — suma viitoare a efectelor obținute pe pericada d ;

S_i — efectul total însumat pe pericada de viață a produsului, dar într-un moment intermediar k ;

E — efectul calității obținut în anul k.

Un instrument util de întărire a gestiunii calității produselor îl constituie bilanțul calității (efectele în activ și costul în pasiv), care trebuie să compare permanent, valoric, costurile cu efectele economico-financiare ale calității sau ale îmbunătățirii sale.

Bilanțul calității se poate elabora pe un produs sau pe întreaga producție a unei întreprinderi, defalcată pe trimestre și luni pentru a se urmări și în dinamică corelația costul-efectele calității. Acest bilanț trebuie să aibă un sold activ, atît pe total, cît mai ales prin comparație cost-efecte rezultate din aceeași perioadă de activitate, excluzîndu-se efectele din activ determinate de efortul pentru calitate efectuat în perioadele trecute.

Efectele pe care le determină calitatea produselor sînt efecte de bază, exprimate direct sau indirect în venit net, și complementare, care adîncesc analiza prin alte aspecte și care se regăsesc, în cea mai mare parte, în cele de bază ; directe sau indirecte.

Incidența calitate — eficiență economică, analizată în funcție de costul calității și al efectelor de bază și complementare, impune pentru produsele livrate pieței mondiale abordarea acestei corelații din cel puțin două puncte de vedere, și anume :

— în primul rînd, prin faptul că întotdeauna creșterea calității generează un aport valutar suplimentar din obținerea unor prețuri com-

Scanned with OKEN Scanner

petitive la export, superioare celor obținute la produsele cu un anumit nivel al calității, care se reflectă pozitiv în rezultatele financiare de ansamblu ale agenților economici cu activitate de comerț exterior;

— în al doilea rînd, prin faptul că livrarea produselor la nivelul caracteristicilor tehnice prevăzute în contractele externe influențează eliminarea sau reducerea bonificațiilor în valută din activitatea de export.

a) Tratarea efectelor prin prisma primului punct de vedere — *al obținerii unor prețuri externe superioare* — este simplă, dacă există o diferențiere a prețurilor în funcție de îmbunătățirile calitative aduse produsului. În aceste condiții, la nivel de produs, se pot determina sporul de valută, sporul de producție valorică și creșterea nivelului rentabilității financiar-valutare a produsului exportat.

Sporul în valută, la nivelul unui produs, se poate determina aplicînd relația:

$$S_{vs}^{E} = (Q_{rk} \cdot P_{vi}^{E}) - (Q_{rk} \cdot P_{rk}^{E}), \qquad (7.24)$$

în care S_{vs}^{E} reprezintă aportul valutar suplimentar obținut din livrarea la extern a unor produse competitive pe plan internațional;

Q_{rk} — cantitatea efectiv exportată;

P_{rk}^{E} — prețul extern în valută, în condiția de livrare FOB, al produsului în condiții normale de calitate;

P_{vi}^{E} — prețul extern în valută, în condiția de livrare FOB, al produsului îmbunătățit calitativ.

Pentru evaluarea aportului în valută generat de creșterea calității (reflectată în prețul extern) la nivelul întreprinderii producătoare, pentru toate produsele îmbunătățite calitativ, există soluția simplă de însumare a sporurilor parțiale de valută (pe produse), cu condiția să se cuantifice efectele îmbunătățirii calității prin identificarea integrală a diferențelor de preț și pe nuanțe de calitate.

Ca efect economic al îmbunătățirii calității poate fi calculată și *reducerea pierderilor în valută din calități inferioare*, în cazul în care prețurile în valută sînt diferențiate pe calități. Pierderile din calități inferioare se determină ca diferență dintre prețul produselor de calitatea I (sau extra), deci cea mai bună, și prețul produselor de calități inferioare.

Suma pierderilor în valută din calități inferioare, la un anumit volum de producție exportată, se stabilește pe baza relației:

$$S_{p}^{E} = Q_{rk}(P_{e'}^{E} - P_{e}^{E}), \qquad (7.25)$$

în care S_{p}^{E} reprezintă suma pierderilor în valută din calități inferioare;

$P_{e'}^{E}$ — prețul extern, în condiția de livrare FOB, al produselor de calitatea I (sau extra);

P_{e}^{E} — prețul extern, în condiția de livrare FOB, al produselor divizate pe calități.

Influența structurii pe calități este sesizată prin intermediul prețului mediu — mai ales la grupe de produse — care se mărește dacă crește ponderea produselor de calitate superioară, sau se micșorează dacă crește ponderea produselor de calitate inferioară. În funcție de aceasta se diminuează sau se majorează pierderile din calități inferioare. În cazul în care se promovează la export numai sorturi de calitate superioară, în loc de *pierderi în valută din calități inferioare* se realizează o *creștere a masei încasărilor valutare*, cu influență pozitivă asupra masei beneficiului și cursului de revenire mediu realizat al produsului exportat.

Scanned with OKEN Scanner

Sporul de producție valorică se poate determina aplicînd relația :

$$V_{ns} = (S^E_{vs} \cdot C) - (Q_{rk} \cdot D_{ik}), \qquad (7.26)$$

în care V_{ns} reprezintă venitul net indirect obținut prin echivalarea aportului în valută determinat de îmbunătățirea calității ;

C — cursul comercial în vigoare ;

D_{ik} — diferența dintre costul produsului înainte și după îmbunătățirea calității.

Creșterea nivelului rentabilității financiar-valutare a produsului se poate determina aplicînd relația :

$$N^E_{rp} = \left(\frac{C_{ci}}{P^E_{vi}}\right) - \left(\frac{C_{ck}}{P^E_{rk}}\right), \qquad (7.27)$$

în care N^E_{rp} reprezintă creșterea nivelului rentabilității financiar-valutare a produsului îmbunătățit calitativ ;

C_{ck}, C_{ci} — costul complet de export al produsului exportat, determinat în baza prețului produsului înainte și după îmbunătățirea calității.

Cu cît diferența în moneda națională (lei) pentru un dolar SUA obținută din valorificarea la export a produsului înainte și după îmbunătățirea calității va fi mai mare, cu atît nivelul rentabilității financiar-valutare va crește și produsul exportat este mai rentabil.

b) Tratarea efectelor prin prisma celui de-al doilea punct de vedere — *al bonificațiilor în valută rezultate din activitatea de export* — este mai complicată și implică însumarea a o serie de elemente de cheltuieli în valută, efectuate pentru rezolvarea reclamațiilor formulate de beneficiarii externi, decurgînd din nerespectarea clauzelor din contractele externe cu privire la calitatea mărfurilor.

Determinarea bonificațiilor și a altor cheltuieli în valută pentru stingerea reclamațiilor făcute de către beneficiarii externi se realizează aplicînd relația :

$$S^{Ei}_{be} = V^E_v + V^E_{mf} + C^E_{ps} + S^E_{de}, \qquad (7.28)$$

în care S^E_{be} reprezintă totalul bonificațiilor acordate pentru stingerea reclamațiilor externe ;

V^E_v — cuantumul valutei transferate clienților externi pentru acoperirea daunelor privind reclamațiile de calitate ;

V^E_{mf} — cuantumul în valută al cheltuielilor efectuate atît pentru transportul mărfurilor returnate în țară ca necorespunzătoare la export, cît și al celor expediate pentru înlocuirea celor returnate în țară ;

C^E_{ps} — cheltuielile totale în valută, suportate pentru repararea produselor reclamate în termenul de garanție ;

S^E_{de} — spezele de deplasare în valută, efectuate de specialiști pentru constatarea reclamațiilor, precum și orice alte cheltuieli în valută în legătură cu stingerea reclamațiilor.

Obținerea unor rezultate pozitiv în reducerea bonificațiilor în valută (costul în valută al noncalității) este posibilă prin măsuri hotărîte de creștere a costurilor de prevenire și asigurare a calității și printr-o dimensionare rațională a costurilor de evaluare a calității, fiind cunoscut că, cu cît aceste costuri sînt mai mici, cu atît costurile defectelor interne și externe cresc.

Scanned with OKEN Scanner

7.4. Analiza bonificațiilor acordate pentru stingerea reclamațiilor externe

În cadrul relațiilor economice externe, livrările de mărfuri se derulează pe bază de contracte în care se prevăd o serie de clauze cu privire la cantitate și calitate. Nerespectarea uneia dintre aceste clauze poate să provoace partenerului daune, care conduc la reclamații din partea acestuia. Conform normelor care reglementează această problemă, prin reclamații se înțeleg pretențiile formulate în scris de partenerii externi referitoare la deficiențele cantitative sau calitative ale mărfii, precum și alte abateri de la clauzele contractuale privind mărfurile exportate și prin care se solicită despăgubiri în valută sau în altă formă.

Bonificațiile reprezintă despăgubirile achitate în devize, în mărfuri, precum și cheltuielile interne efectuate pentru stingerea reclamațiilor externe.

În strategia calității produselor exportate un loc important trebuie să-l ocupe analiza bonificațiilor acordate pentru stingerea reclamațiilor făcute de către beneficiarii externi.

Realizarea unor produse competitive, de calitate superioară, a devenit o problemă de interes național și abaterile trebuie identificate, evaluate și analizate în mod curent și în timp pentru fundamentarea deciziilor vizînd ridicarea calității.

În acest scop, bonificațiile acordate furnizează un complex de indicatori, dintre care menționăm :

— numărul reclamațiilor primite și acceptate pentru produsele necorespunzătoare calitativ ;

— cantitatea și valoarea produselor în valută, reclamate în termen de garanție ;

— cantitatea și valoarea în valută a produselor returnate în țară ca necorespunzătoare la export ;

— cheltuielile totale în valută suportate pentru repararea produselor reclamate în termenul de garanție și structura acestor cheltuieli : manoperă, piese de schimb înlocuite și alte materiale ; speze de deplasare a specialiștilor ; alte cheltuieli ;

— totalul bonificațiilor acordate pentru stingerea reclamațiilor externe.

În sine, acești indicatori nu pot da o imagine asupra gradului de frecvență a reclamațiilor și nici asupra evoluției situației calității produselor, ei nefiind corelați cu volumul producției livrate la export. Drept urmare, este necesar ca la analiza bonificațiilor, în afară de indicatorii menționați mai sus, să se folosească și alți indicatori capabili să caracterizeze gradul de intensificare a reclamațiilor clienților externi în strînsă corelație cu volumul producției livrate la extern și evoluția în timp a acesteia. În acest scop, se pot folosi indicatorii :

a) Procentul cantitativ al produselor reclamate, pe ansamblu și pe produse sau grupe de mărfuri, pe relații și pe principalele cauze care au generat deficiențele reclamate de clienții externi ;

b) Dinamica procentului de produse reclamate de clienții externi ;

c) Procentul bonificațiilor totale suportate la produsele reclamate de clienții externi ;

d) Dinamica procentului bonificațiilor acordate.

Scanned with OKEN Scanner

a) Indicatorul *procentul produselor reclamate* se poate calcula ca un raport între cantitatea de produse reclamate într-o perioadă și cantitatea de produse livrate la export în aceeași perioadă, pe ansamblu, pe relații și pe produse sau grupe de produse. În fond, se calculează un grup de indicatori pe baza următoarelor formule:

— *procentul pe ansamblu al produselor exportate* (P_{ct}):

$$P_{ct} = \frac{Q^E_{tr}}{Q^E_{ft}} \cdot 100; \qquad (7.29)$$

— *procentul pe produse sau grupe de mărfuri reclamate* (P_{ck}):

$$P_{ck} = \frac{Q^E_{kr}}{Q^E_{fk}} \cdot 100, \qquad (7.30)$$

în care Q^E_{tr}, Q^E_{rr}, Q^E_{kr} reprezintă cantitatea mărfurilor reclamate de beneficiarii externi pe ansamblu sau pe produs sau pe grupe de mărfuri;

Q^E_{ft}, Q^E_{fr}, Q^E_{fk} — cantitatea totală facturată la extern pe ansamblu sau pe produs sau pe grupe de mărfuri.

Indicatorul *procentul produselor reclamate* se poate calcula și în expresie valorică, prin raportarea valorii produselor reclamate, la preț cu ridicata, la valoarea întregii producții livrate la extern (la preț cu ridicata), bineînțeles introducînd în formulele menționate, în loc de cantitate, sumele corespunzătoare. Astfel calculat, procentul produselor reclamate oferă posibilitatea aprecierii proporției în care produsele sînt reclamate de clienții externi și să se tragă concluziile corespunzătoare pentru luarea măsurilor necesare în vederea îmbunătățirii calității produselor respective.

b) Indicatorul *dinamica procentului produselor reclamate* exprimă raportul între procentul produselor reclamate în perioada curentă și cele din perioada de bază, calculat atît pe ansamblu, cît și pe produse sau grupe de mărfuri, astfel:

$$P_{dr} = \frac{P_{ct_1}}{P_{ct_0}} \cdot 100. \qquad (7.31)$$

Judecînd după acest indicator, se trage concluzia că situația calității produselor livrate la extern în anul curent, comparativ cu anul de bază, s-a îmbunătățit sau s-a înrăutățit. O asemenea analiză se poate face și pe principalele deficiențe care au generat reclamațiile formulate de beneficiarii externi, oferind concluzii utile asupra direcțiilor principale în care trebuie să se acționeze pentru reducerea deficiențelor reclamate, atît în ceea ce privește proiectarea și fabricația produselor, cît și controlul calității produselor destinate exportului.

c) Indicatorul *procentul bonificațiilor totale suportate la produsele reclamate de clienții externi* se calculează aplicînd formula:

$$I^E_{bs} = \frac{T^E_{ba}}{P^E_{fob}} \cdot 100, \qquad (7.32)$$

Scanned with OKEN Scanner

în care I^E_{bs} reprezintă procentul bonificaţiilor totale în valută suportate la produsele reclamate de clienţii externi;

T^E_{ba} — totalul bonificaţiilor în valută acordate pentru produsele reclamate de clienţii externi;

P^E_{fob} — valoarea totală în valută a produselor livrate la extern.

d) Indicatorul *dinamica procentului bonificaţiilor totale suportate la produsele reclamate de clienţii externi* se calculează aplicînd formula:

$$I^E_{db} = \frac{I^E_{bs_1}}{I^E_{bs_0}} \cdot 100, \qquad (7.33)$$

în care I^{El}_{db} reprezintă dinamica procentului bonificaţiilor totale în valută suportate pentru produsele reclamate de clienţii externi;

$I^E_{bs_1}$ — procentul bonificaţiilor totale în valută suportate în perioada curentă la produsele reclamate de clienţii externi;

$I^E_{bs_0}$ — idem, în perioada de bază.

Folosirea în analiză a indicatorilor privind produsele reclamate la export asigură o apreciere completă a situaţiei calităţii produselor livrate la extern şi, totodată, concluzii multilaterale, de reală utilitate pentru consiliile de administraţie ale societăţilor producătoare-exportatoare în luarea deciziilor care se impun pentru îmbunătăţirea continuă a calităţii produselor destinate exportului.

Scanned with OKEN Scanner

TEHNICI DE REPARTIZARE ȘI DE ANALIZĂ A CHELTUIELILOR DE CIRCULAȚIE ÎN COMERȚUL EXTERIOR

În activitatea de comerț exterior, un rol de seamă revine transporturilor, costul transportului completînd prețul mărfii, valoarea ei crescînd proporțional cu efortul depus și cu cheltuielile făcute pentru aducerea ei de la locul de producție la cel de consum. Astfel, schimbul actual de valori și bunuri materiale între diferite țări și continente nu poate fi conceput fără folosirea transporturilor în trafic internațional — feroviar, auto, maritim, fluvial și aerian. Cheltuielile de circulație aferente acestui schimb de valori materiale în comerțul exterior sînt — pentru fiecare formă de export-import — însemnate, și acest fapt impune o analiză deosebită pentru descoperirea rezervelor de reducere și luarea deciziilor corespunzătoare în acest domeniu important.

8.1. Clasificarea cheltuielilor de circulație în comerțul exterior

Cheltuielile de circulație pentru produsele expediate în străinătate sau achiziționate din străinătate reprezintă consumurile de muncă socială, exprimate în formă bănească, ocazionate de deplasarea fizică a mărfurilor de la producător la cumpărătorul extern sau de la furnizorul extern la beneficiarul intern.

1. *Cheltuielile de circulație privind exportul*, necesitate de procesul circulației mărfurilor de la producător la beneficiarul extern, sînt foarte variate și complexe. Ele pot fi grupate în funcție de : *a*) condiția de livrare prevăzută în contractul extern ; și *b*) destinația lor.

În funcție de condiția de livrare prevăzută în contractul extern, cheltuielile de circulație privind mărfurile destinate exportului pot fi grupate în : cheltuieli de circulație pe parcurs intern și cheltuieli de circulație pe parcurs extern.

În prima grupă — cheltuieli de circulație pe parcurs intern — se includ toate cheltuielile care se efectuează în mod direct sau indirect, din momentul expedierii mărfurilor din stația de încărcare și pînă în momentul cînd ele trec frontiera țării sau bordul vasului în portul de încărcare. Evidența acestor cheltuieli se ține la societățile producătoare în cazul exportului direct, pe bază de comision, sau la societățile comerciale de comerț exterior (private, publice sau mixte), în cazul exportului pe cont propriu. Aceste cheltuieli se includ în prețul complet de export.

Scanned with OKEN Scanner

În a doua grupă — cheltuieli de circulaţie pe parcurs extern — se includ cheltuielile care apar din momentul ieşirii mărfurilor din ţară şi pînă în momentul descărcării în portul de destinaţie, în cazul cînd acestea au fost contractate în condiţia de livrare CIF (asigurare şi navlu), *C and F* (navlu) etc. Evidenţa acestor cheltuieli se ţine la exportator. Ele se deduc din preţul extern al mărfii contractate în condiţia de livrare CIF, *C and F* etc.; prin acest procedeu, preţul CIF, *C and F* etc. se aduce la condiţia de livrare FOB, dat fiind că preţul FOB este cel care stă la baza calculaţiei preţului complet de export. Aceste cheltuieli nu se includ în preţul complet de export, făcînd obiectul unor obligaţii faţă de întreprinderile care au efectuat prestaţiile respective.

În funcţie de destinaţia lor, cheltuielile de circulaţie a mărfurilor de la producător la cumpărătorul extern se grupează în: cheltuieli cu transportul feroviar, auto şi aerian pînă la frontiera terestră sau portul de încărcare al produselor expediate la export; cheltuieli cu manipularea, încărcarea produselor în şi din mijloacele de transport; cheltuieli cu transbordarea, în porturi, a produselor în nave; cheltuieli cu transportul produselor în incinta porturilor; cheltuieli cu operaţiile de sortare şi recondiţionare a produselor, efectuate în gări şi porturi; cheltuieli pentru depozitarea produselor pe terenuri, în magazii şi hambare, în gări şi porturi; comisioanele percepute pentru operaţii de expediţii internaţionale şi de vămuire a produselor livrate la extern; tarifele, comisioanele şi taxele percepute pentru întocmirea documentelor internaţionale de transport, eliberarea certificatelor pentru confirmarea transporturilor, furnizarea datelor în legătură cu trecerea peste frontieră a mijloacelor de transport; perisabilităţile, legal stabilite, pe timpul transportului şi depozitării produselor expediate etc. Această grupare stă la baza organizării evidenţei analitice a cheltuielilor de circulaţie la export şi permite analiza evoluţiei elementelor de cheltuieli pe perioade de activitate (lună, trimestru şi an), precum şi unele comparaţii în spaţiu.

2. *Cheltuielile de circulaţie privind importul*, necesitate de deplasarea fizică a mărfurilor de la furnizorul extern, în condiţia franco frontiera ţării furnizoare, la beneficiarul intern, în condiţia franco frontieră vămuit, sînt ocazionate de transportul extern (terestru, maritim sau aerian), de asigurarea mărfurilor contra riscurilor etc. sau pe parcursul intern. Aceste cheltuieli se clasifică, ca şi la export, în funcţie de condiţia de livrare prevăzută în contractul extern şi în funcţie de destinaţia lor.

În funcţie de condiţia de livrare prevăzută în contractul extern, cheltuielile de circulaţie privind importul pot fi grupate în: cheltuieli de circulaţie pe parcurs extern şi cheltuieli de circulaţie pe parcurs intern.

În grupa cheltuielilor de circulaţie pe parcurs extern se includ cheltuielile care se efectuează direct sau indirect, din momentul în care mărfurile achiziţionate din import trec frontiera ţării furnizoare sau bordul vasului în portul străin de încărcare şi pînă în momentul trecerii punctului de frontieră tarifar de intrare în ţara destinatară, respectiv portul maritim sau fluvial de intrare în ţara destinatară. Din această grupă fac parte cheltuielile cu transportul mărfurilor pe parcurs extern, cele privind asigurarea mărfurilor contra riscurilor pe parcurs extern şi cheltuielile privind controlul mărfurilor, inclusiv alte cheltuieli suplimentare efectuate în valută, provocate de nesosirea vasului la data indicată ori la expirarea termenului convenit etc. Aceste cheltuieli se includ în preţul complet de import şi în calculele de eficienţă.

Scanned with OKEN Scanner

În grupa cheltuielilor de circulaţie pe parcurs intern se includ cheltuielile efectuate din momentul intrării mărfurilor în ţară, al trecerii frontierei terestre, respectiv în portul maritim sau fluvial de intrare în ţară şi pînă în momentul aducerii lor în condiţia franco frontieră vămuit. Din această grupă fac parte cheltuielile cu transportul mărfurilor pe parcurs intern, cheltuielile cu manipularea, încărcarea, descărcarea, sortarea şi recondiţionarea mărfurilor, alte cheltuieli ale bazelor de import, cheltuieli cu înmagazinarea şi alte cheltuieli de conservare, perisabilităţile în limita normelor legale, perisabilităţile peste normele legale, cheltuielile şi pierderile de ambalaje, locaţiile, magazinajul peste normele legale, penalităţile pentru depăşirea timpului normal de magazinaj, cheltuielile de vămuire şi expediţie, respectiv toate cheltuielile ce se efectuează în monedă naţională (în lei). Aceste cheltuieli se suportă de beneficiarul intern şi nu se includ în preţul complet de import.

În funcţie de destinaţia lor, cheltuielile necesitate de procesul circulaţiei şi al mişcării mărfurilor, de la frontiera furnizorului extern sau bordul vasului în portul de încărcare străin la frontiera ţării destinatare în condiţia vămuit, se grupează după felul cheltuielilor, pe elemente de cheltuieli, ca de exemplu: cheltuieli privind transportul mărfurilor pe parcurs extern; cheltuieli privind asigurarea contra riscurilor pe parcurs extern; cheltuieli privind controlul calităţii mărfurilor de import; alte cheltuieli de circulaţie pe parcurs extern privind importul. Această grupare permite analiza evoluţiei elementelor de cheltuieli pe o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp, precum şi unele comparaţii în spaţiu.

8.2. Repartizarea cheltuielilor de circulaţie privind mărfurile exportate şi importate

O problemă importantă pentru determinarea şi analiza cheltuielilor de muncă socială în comerţul exterior o reprezintă justa repartizare — pe baza unor procedee de repartizare a cheltuielilor indirecte — a cheltuielilor de circulaţie asupra mărfurilor exportate şi importate, operaţie de care depinde stabilirea corectă a rentabilităţii exportului şi importului de mărfuri.

Procedeele de repartizare a cheltuielilor indirecte, din care fac parte şi cheltuielile de circulaţie aferente produselor exportate şi importate, se referă la determinarea cotelor-părţi din suma totală a cheltuielilor indirecte, ce revin fiecărui obiect de calculaţie (produs, grupă de produse).

1. *La export*, procedeele de repartizare ce pot fi folosite pentru stabilirea cotei-părţi din cheltuielile de circulaţie pe produs sau grupă de produse sînt variate, şi anume: proporţional cu încasările valutare, proporţional cu preţul cu ridicata, sau direct asupra produselor exportate pe pieţe de desfacere.

Repartizarea cheltuielilor de circulaţie proporţional cu încasările valutare constă în stabilirea unui coeficient care reprezintă raportul dintre suma cheltuielilor de circulaţie la export şi valoarea în valută, calculată în moneda naţională (lei), a produselor expediate la export. Coeficientul astfel calculat se înmulţeşte cu suma în valută, calculată în moneda naţională (lei), a mărfurilor exportate, obţinîndu-se cota-parte din cheltuielile

Scanned with OKEN Scanner

de circulație la export ce trebuie incluse în prețul complet de export. Se aplică formula :

$$K_{te} = \frac{T_e}{V_{te}} \cdot V_{pe}, \tag{8.1}$$

în care K_{te} reprezintă cota-parte a cheltuielilor de circulație la export ce trebuie inclusă în prețul complet de export pentru produsul exportat ;

T_e — volumul absolut al cheltuielilor de circulație aferente produselor exportate ;

V_{te} — valoarea totală în valută, calculată în moneda națională (lei), a produselor expediate la export ;

V_{pe} — valoarea în valută, calculată în moneda națională (lei), aferentă fiecărui produs facturat și încasat de la extern în perioada de activitate respectivă.

Acest procedeu se poate aplica cu succes în cazul în care societățile producătoare exportă numai un produs sau o grupă de produse pe aceeași piață de desfacere. Dacă este vorba însă de o gamă largă de produse, exportate pe diferite piețe de desfacere, acest procedeu de repartizare a cheltuielilor de circulație la export duce la deformarea cursului de revenire la export, cheltuielile de livrare efective diferind în funcție de felul exportului — terestru sau maritim —, distanțele de la uzină la diferitele puncte de frontieră ale țării sau porturi de încărcare.

Repartizarea cheltuielilor de circulație proporțional cu prețul cu ridicata constă în stabilirea unui coeficient care reprezintă raportul dintre volumul cheltuielilor de circulație la export și totalul produselor expediate la export, calculate la prețul cu ridicata. Coeficientul astfel calculat se înmulțește cu valoarea mărfurilor exportate, calculate la preț cu ridicata, obținîndu-se cota-parte din cheltuielile de circulație la export ce trebuie inclusă în prețul complet de export.

În practică, pentru repartizarea cheltuielilor de circulație la export proporțional cu prețul cu ridicata se aplică formula :

$$K_{te} = D_{re} \left(\frac{S_{te} + D_{te}}{S_{pe} + D_{re}} \right), \tag{8.2}$$

în care S_{te} reprezintă soldul cheltuielilor de circulație privind exportul la începutul perioadei de activitate ;

D_{te} — volumul cheltuielilor de circulație colectate în cursul perioadei de activitate respectivă ;

S_{pe} — valoarea mărfurilor expediate în porturi și neîncărcate la bordul vaselor pînă la finele perioadei de activitate în cauză ;

D_{re} — valoarea mărfurilor exportate efectiv în cursul perioadei de activitate respective.

Folosirea acestui procedeu de repartizare a cheltuielilor de circulație la export poate duce la deformarea prețului complet de export și a cursului de revenire al exportului pe produse, grupe de produse, ca urmare a faptului că în cadrul unei singure întreprinderi, prețurile produselor pot varia sensibil de la un produs la altul, iar unele produse exportate pot avea greutate mare și valoare mică, iar altele invers.

Scanned with OKEN Scanner

Repartizarea directă asupra produselor exportate pe pieţe de desfacere, considerat procedeul cel mai bun de repartizare a cheltuielilor de circulaţie la export asupra preţului complet de export pe produse sau grupe de produse şi pieţe de desfacere, constă în identificarea şi separarea cheltuielilor de circulaţie aferente fiecărei expedieri de produse în străinătate.

Identificarea şi repartizarea directă a cheltuielilor de circulaţie la export, pe produs sau grupe de produse, este necesar să se realizeze de unităţile producătoare. În acest scop, este necesar să se ţină evidenţa nu numai pe feluri de cheltuieli (de transport pe parcurs intern, de manipulare, încărcare, descărcare, sortare, vămuire etc.), dar şi după modul de repartizare. În această situaţie, ele pot fi considerate cheltuieli directe şi trebuie identificate şi urmărite în mod nemijlocit la nivelul produselor sau grupelor de produse pe pieţe de desfacere sau pe contracte externe, în funcţie de metoda de calculaţie folosită în unitatea producătoare respectivă.

2. *La import*, cheltuielile de circulaţie se repartizează asupra produselor direct, sau pe baza unor calcule convenţionale de repartizare.

a) *Repartizarea directă asupra produselor importate* constă în identificarea şi separarea cheltuielilor de circulaţie privind importul pe fiecare marfă achiziţionată din import şi repartizarea lor directă asupra mărfii sau, după caz, asupra secţiunilor de plan valorice.

b) *Repartizarea pe baza unor calcule convenţionale* se aplică îndeosebi de societăţile comerciale care cumpără din import, de pe pieţe diferite, mărfuri variate, caz în care repartizarea directă implică un volum mare de lucru.

Una din metodele convenţionale folosite este aceea a suplimentării, care constă în repartizarea cheltuielilor de circulaţie pe produsele importate cu ajutorul unui coeficient de suplimentare calculat în funcţie de o anumită bază de repartizare.

Coeficienţii de suplimentare se stabilesc prin raportarea totalului cheltuielilor de circulaţie la un element de cost. Cu acest coeficient, se înmulţeşte suma veniturilor directe luate ca bază de calcul, aferente fiecărui produs.

Ca o variantă a metodei suplimentării, în practică se foloseşte un coeficient unic, care constă în alegerea ca bază de suplimentare a preţului de livrare a mărfurilor din import, aplicînd formula:

$$T^I_{rk} = V_{rk} \cdot \frac{T^I_r}{V_{rt}}, \qquad (8.3)$$

în care T^I_{rk} reprezintă cota-parte din cheltuielile de circulaţie privind marfa k importată;

V_{rk} — valoarea internă totală a mărfurilor din import;

T^I_r — volumul absolut al cheltuielilor de circulaţie privind importul.

Acest procedeu de repartizare a cheltuielilor de circulaţie la import se aplică în mod curent, însă duce la deformarea indicatorilor de rentabilitate determinaţi pe produs, datorită faptului că, în cadrul unei regii autonome sau societăţi comerciale, preţurile de livrare cu ridicata ale mărfurilor din import sînt diferenţiate (cu variaţii mari) de la un produs la altul, mai ales în cazurile în care unele produse importate au greutate mare şi valoare mică, iar altele, invers (obiectele de lux, produsele industriale de specialitate — medicamente, reactivi etc.) au valoare mare şi volum mic.

Scanned with OKEN Scanner

În varianta coeficientului unic ca bază de suplimentare se poate alege și prețul extern în valută (dolari SUA), franco frontiera furnizorului sau FOB — portul străin de încărcare (P^l_{fob}), aplicîndu-se formula :

$$T^l_{rk} = P^l_{fob} \frac{T^l_r}{P^l_{fob}}. \qquad (8.4)$$

Această variantă de repartizare a cheltuielilor de circulație privind importul se poate aplica cu rezultate pozitive în cazul în care societățile comerciale de comerț exterior importă numai un produs sau o grupă de produse de pe aceeași piață de cumpărare sau din aceeași zonă geografică, deoarece distanțele variate nu asigură corelațiile dintre cantitățile mărfurilor transportate și valorile în valută cheltuite pentru mărfurile importate.

8.3. Analiza cheltuielilor de circulație în comerțul exterior

Cheltuielile de circulație privind mărfurile exportate și importate se oglindesc în gestiunea societăților producătoare (pentru mărfurile exportate) și a societăților de comerț exterior (pentru mărfurile importate) în mărime absolută (în lei), iar în darea de seamă și în mărime relativă, respectiv în procente față de volumul valoric al desfacerii mărfurilor la export sau al desfacerii mărfurilor din import livrate beneficiarilor interni.

1. *Indicatorii sintetici de analiză a cheltuielilor de circulație în comerțul exterior.* În mod curent, cheltuielile de circulație repartizate asupra prețului complet de export sau de import se analizează prin indicatorii : gradul de îndeplinire a cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget și dinamica nivelului relativ al cheltuielilor de circulație.

a) *Gradul de îndeplinire a cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget.* În comerțul exterior, acest indicator presupune recalcularea nivelului absolut al cheltuielilor de circulație în funcție de volumul valoric efectiv al exportului sau importului realizat în perioada curentă (an, trimestru etc.) și determinarea indicelui de îndeplinire a nivelului cheltuielilor de circulație. Recalcularea se face aplicînd formula :

$$N_{ar} = \frac{V_{vr}}{V_{vp}} \cdot \frac{N_{ap}}{100}, \qquad (8.5)$$

în care N_{ar} reprezintă nivelul absolut al cheltuielilor de circulație recalculate ;

N_{ap} — nivelul absolut al cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget ;

V_{vr} — volumul valoric al mărfurilor vîndute la export sau din import ;

V_{vp} — volumul valoric al mărfurilor programate la export sau din import ;

Determinarea indicelui de îndeplinire a cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget se face aplicînd formula :

$$I_t = \frac{N_{ar}}{N_{ap}} \cdot 100, \qquad (8.6)$$

Scanned with OKEN Scanner

în care I_t reprezintă indicele de îndeplinire a cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget la export sau la import, după caz;

N_{ar} — nivelul absolut al cheltuielilor de circulație efective.

b) *Dinamica nivelului relativ al cheltuielilor de circulație.* Acest indicator relevă preocuparea societăților de comerț exterior pe linia reducerii cheltuielilor de circulație. Pentru analiza dinamicii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație în comerțul exterior se folosesc următorii indicatori: cuantumul scăderii sau creșterii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație; ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație; volumul absolut al economiilor sau depășirilor obținute la cheltuielile de circulație în perioada curentă față de perioada de bază, ca urmare a reducerii sau depășirii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație.

Cuantumul reducerii (—) sau al creșterii (+) nivelului relativ al cheltuielilor de circulație în perioada curentă (C_{rd}) se determină ca diferență între nivelul relativ al cheltuielilor de circulație din perioada curentă (N_{rr_1}) și cel din perioada de bază (N_{rr_0}), arătînd cu cît s-a redus acest nivel, cu ajutorul formulei:

$$C_{rd} = N_{rr_1} - N_{rr_0}. \tag{8.7}$$

Ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație în perioada curentă față de perioada de bază (R_{rn}) arată, sub formă procentuală, cu cît s-a redus nivelul relativ al cheltuielilor de circulație, permițînd compararea atît a rezultatelor pe mărfuri sau grupe de mărfuri, cît și a celor obținute pe diferite societăți de comerț exterior. Se calculează astfel:

$$R_{rn} = \frac{C_{rd}}{N_{rr_0}} \cdot 100. \tag{8.8}$$

Acest indicator poate fi calculat și pe baza indicelui de dinamică a nivelului relativ al cheltuielilor de circulație, aplicînd formula:

$$R_{rn} = 100 - \left(\frac{N_{r_1}}{N_{r_0}} \cdot 100 \right). \tag{8.9}$$

Volumul absolut al economiilor sau al depășirilor cheltuielilor de circulație în perioada curentă față de perioada de bază se calculează aplicînd formulele:

— în cazul economiilor obținute la cheltuieli în pericada curentă față de perioada de bază (V_e):

$$V_e = \left(\frac{V_{vr} \cdot N_{r_0}}{100} \right) - N_{a_1}; \tag{8.10}$$

— în cazul depășirilor la cheltuieli în perioada curentă față de perioada de bază (V_d):

$$V_d = N_{a_1} - \left(\frac{V_{vr} \cdot N_{r_0}}{100} \right), \tag{8.11}$$

Scanned with OKEN Scanner

în care V_{vr} reprezintă volumul valoric al mărfurilor vîndute la export sau din import în perioada curentă ;

N_{a_1} — nivelul absolut al cheltuielilor de circulaţie în perioada curentă ;

N_{r_0} — nivelul relativ al cheltuielilor de circulaţie în perioada de bază.

2. *Indicatorii de detaliu pentru analiza cheltuielilor de circulaţie în comerţul exterior.* Indicatorul *gradul de îndeplinire a cheltuielilor de circulaţie*, precum şi *dinamica nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie*, deşi permit compararea cheltuielilor de circulaţie efective cu cele recalculate, nu asigură analiza întregii activităţi desfăşurate de societăţile de comerţ exterior pe linia reducerii cheltuielilor de circulaţie, ceea ce face necesară calcularea şi a altor indicatori, prin care să se coreleze volumul cheltuielilor de circulaţie cu volumul desfacerilor la export sau din import.

În acest scop, susţinem — pentru analiza pe bază de bilanţ a rezultatelor activităţii economico-financiare obţinute de societăţile cu activitate de comerţ exterior — determinarea şi a altor indicatori : a) Nivelul relativ al cheltuielilor de circulaţie ; b) Cuantumul reducerii sau depăşirii nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie ; c) Ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie faţă de buget ; d) Volumul absolut al economiilor sau al depăşirilor obţinute la cheltuielile de circulaţie.

a) *Nivelul relativ al cheltuielilor de circulaţie* exprimă raportul dintre cheltuielile de circulaţie la export sau la import şi volumul valoric al veniturilor din vînzarea mărfurilor la export sau din import într-o perioadă de timp (an, trimestru etc.), care se determină pe baza formulelor :

— la export :

$$\frac{\text{Nivelul absolut al cheltuielilor de circulaţie privind exportul}}{\text{Volumul valoric al mărfurilor vîndute la export}} \cdot 100 ; \quad (8.12)$$

— la import :

$$\frac{\text{Nivelul absolut al cheltuielilor de circulaţie privind importul}}{\text{Volumul valoric al mărfurilor vîndute din import}} \cdot 100. \quad (8.13)$$

Scăderea nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie la export sau la import înseamnă o reducere a cheltuielilor de circulaţie ocazionate de vînzarea mărfurilor la export sau de cumpărarea mărfurilor din import, care conduce nemijlocit la diminuarea preţului complet de export sau de import, după caz, şi, în acelaşi timp, la îmbunătăţirea cursului de revenire pe produs.

b) *Cuantumul scăderii* (—) *sau al depăşirii* (+) *nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie* efective faţă de buget (C_{ad}) reprezintă diferenţa dintre nivelul relativ al cheltuielilor de circulaţie în perioada curentă (N_{rr}) şi nivelul relativ planificat (N_{rp}) al cheltuielilor de circulaţie la export sau la import. Se determină aplicînd formula :

$$C_{sd} = N_{rr} - N_{rp}. \quad (8.14)$$

Prin acest indicator se exprimă nivelul relativ al reducerii cheltuielilor de circulaţie în raport cu sarcinile din buget. Cu cît va fi mai mare cuantumul scăderii nivelului relativ al cheltuielilor de circulaţie efective

Scanned with OKEN Scanner

față de plan, cu atît va crește influența pozitivă asupra cursului de revenire pe produs, precum și influența privind creșterea profitului societăților comerciale.

c) *Ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație* (R_{rn}) în perioada curentă față de plan arată cu cît s-a redus nivelul relativ al cheltuielilor de circulație efective în perioada curentă față de plan. În acest scop, se folosește formula :

$$R_{rn} = \frac{C_{sd}}{N_{rp}} \cdot 100, \tag{8.15}$$

în care R_{rn} reprezintă ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație față de cele prevăzute prin buget ;

C_{sd} — cuantumul scăderii sau al depășirii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație efective față de cele prevăzute prin buget ;

N_{rp} — nivelul relativ al cheltuielilor de circulație prevăzute prin buget.

Ritmul reducerii nivelului relativ al cheltuielilor de circulație în perioada curentă față de plan se poate determina și pe baza indicelui de îndeplinire a nivelului relativ planificat al cheltuielilor de circulație. În acest caz, el arată în ce proporție s-a îndeplinit nivelul relativ al cheltuielilor de circulație stabilit prin plan. Se poate folosi formula :

$$R_{rn} = 100 - \left(\frac{N_{rr}}{N_{rp}} \cdot 100\right). \tag{8.16}$$

Aprecierea de ansamblu asupra activității unei societăți de comerț exterior în domeniul preocupării pentru reducerea cheltuielilor de circulație se poate face și prin determinarea ritmului reducerii cheltuielilor de circulație în comparație cu anii precedenți. În această variantă, ritmul reducerii cheltuielilor de circulație se poate determina fie folosind indicii cu baza în lanț, fie indicii cu baza fixă.

Folosind indicii cu bază în lanț (R_{rl}), ritmul este dat de relația :

$$R_{rl} = \frac{N_{rr1} - N_{rr} - 1}{N_{rr} - 1} \cdot 100. \tag{8.17}$$

în care $N_{rr} - 1$ reprezintă nivelul relativ al cheltuielilor de circulație din perioada precedentă.

Utilizînd indicii cu bază fixă, ritmul devine :

$$R_{rf} = \frac{N_{rr1} - N_{rr0}}{N_{rr0}} \cdot 100. \tag{8.18}$$

d) *Volumul absolut al economiilor sau al depășirilor obținute la cheltuielile de circulație* față de plan se poate determina utilizînd următoarele formule :

— în cazul economiilor obținute la cheltuielile de circulație (C_e) :

$$C_e = \left(\frac{V_{vr}}{V_{vp}} \cdot \frac{N_{cp}}{100}\right) - N_{ar} ; \tag{8.19}$$

Scanned with OKEN Scanner

— în cazul depășirilor evidențiate la cheltuielile de circulație (C_d):

$$C_d = N_{ar} - \left(\frac{V_{vr}}{V_{vp}} \cdot \frac{N_{ap}}{100}\right), \tag{8.20}$$

în care N_{ar} reprezintă nivelul absolut al cheltuielilor de circulație în perioada curentă;

N_{ap} — nivelul absolut al cheltuielilor de circulație planificat în perioada curentă.

Gruparea cheltuielilor de circulație — în funcție de destinația lor — permite analiza pe elemente a cheltuielilor și, prin intermediul lor, se poate constata cu ce pondere contribuie fiecare element în parte la reducerea sau depășirea totală a cheltuielilor de circulație.

Ponderea economiei (G_e) sau a depășirii (G_d) pe fiecare element din cheltuielile de circulație se stabilește cu ajutorul formulei:

$$G = \frac{e}{E} \cdot 100, \tag{8.21}$$

în care e reprezintă economia (depășirea) pe fiecare element de cheltuială;

E — economia totală.

Contribuția fiecărui element de cheltuială la reducerea totală a cheltuielilor de circulație (C_r) se stabilește cu ajutorul formulei:

$$C_r = \frac{e \cdot R}{E} \text{ sau } C_r = G \cdot R, \tag{8.22}$$

în care R reprezintă reducerea procentuală a cheltuielilor de circulație pe total.

Analiza cheltuielilor de circulație privind exportul și importul, cu ajutorul indicatorilor menționați, permite descoperirea și mobilizarea unor rezerve importante pe linia creșterii eficienței comerțului exterior.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL IX

INDICATORII DE ANALIZĂ A PROFITULUI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE DIN DOMENIUL COMERȚULUI EXTERIOR

Funcționarea societăților comerciale (publice, private, mixte sau cu capital străin) în condițiile economiei de piață presupune obținerea unui profit maxim, inclusiv din activitatea de comerț exterior. Aceasta înseamnă că societățile comerciale (societate pe acțiuni, cu răspundere limitată, în nume colectiv, în comandită simplă și în comandită pe acțiuni) trebuie să acopere cu veniturile provenite din activitatea lor toate cheltuielile, inclusiv dobînzile, amortizarea investițiilor și rambursarea creditelor și să obțină beneficiu (profit).

În țările democratice, cu economie de piață dezvoltată, termenul folosit uzual pentru beneficiu este de profit. Totuși, în multe țări, se păstrează termenul de beneficiu, cum este în Franța (bénéfice), în Italia (beneficio) etc.

Beneficiul societăților comerciale în sistemul francez de economie de piață este definit astfel: „Veniturile nete ale exercițiului din care s-au scăzut cheltuielile generale și alte sarcini ale societății, inclusiv amortizările și prelevările, constituie beneficiul net" [1]. Beneficiul net este supus impozitării. Cel rămas după impozitare se repartizează în următoarea ordine [2]: constituirea rezervei legale, adăugarea la capital, constituirea altor rezerve statutare sau facultative, repartizarea dividendelor și tantiemele consiliului de administrație.

Beneficiul distribuit — pe care adunarea generală decide să-l distribuie — este stabilit conform următoarei relații [3]: beneficiul exercițiului + rezerve supuse distribuirii + report anterior — pierderi anterioare — constituirea de rezerve statutare. În principiu, în sistemul englez, destinația beneficiului este aproximativ aceeași [4]: rezerve, dividende, tantieme și eventual report din nou.

a) Rezervele legale reprezintă fonduri speciale constituite în bilanț sub mai multe forme: rezerve legale, rezerve statutare sau contractuale, rezerve provenind din subvenții, rezerve pentru reînnoirea imobilizărilor (mijloacelor fixe), rezerve pentru reînnoirea stocurilor, rezerve speciale de reevaluare și rezerve privind participarea statului la pagubele de război.

[1] Francis Lemeunier, *Comment constituer et gérer une S.A.R.L.*, Paris, Edition J. Delmas et C-ie, 1968, p. 75.

[2] P. Conso, *La gestion financière de l'entreprise*, Paris, Dunod, 1967, p. 15.

[3] Jean Poly, Christian Raulet, *Techniques quantitatives de gestion*, vol. I, Paris, Dunod, 1972, p. 218.

[4] W. E. Pritchard, *Corporation Tax*, Stockport, Polytech Publishers, 1970, p. 36.

Scanned with OKEN Scanner

Rezerva legală se prelevă în valoare de cel puțin două zecimi din beneficiul net : această prelevare încetează a fi obligatorie dacă rezerva legală atinge o zecime din capital. În caz de mărire a capitalului, în anii următori se operează noi prelevări, pînă ce fondul de rezervă atinge o zecime din capital.

b) Dividendele reprezintă partea din beneficiul unei societăți comerciale care se repartizează anual deținătorilor de acțiuni ale societății, calculată procentual față de capitalul subscris, deci față de valoarea nominală a acțiunii. Dividendul este variabil ca și beneficiul. Există și dividend fix în cazul așa-numitelor acțiuni preferențiale, după cum dividendul poate fi provizoriu (repartizat înainte de încheierea bilanțului și reprezintă un avans) sau definitiv (repartizat acționarilor după încheierea anului financiar și publicarea bilanțului). În absența beneficiului, nu se pot distribui dividende (cu excepția celor minimale, limitate de stat), în caz contrar acestea reprezintă dividende fictive, constituind în final o repartizare de capital social.

Dividendele cuvenite acționarilor, de regulă, se constituie sub două forme : primul dividend sau dobînda statutară și supradividend.

c) Tantiemele reprezintă sumele pe care societățile comerciale le acordă geranților (la societățile cu răspundere limitată) sau membrilor consiliului de administrație (la societățile pe acțiuni), drept recompensă pentru participare pozitivă la conducere. Tantiemele nu pot depăși 10 la sută din beneficiul final de repartizat, însă prin statut se pot prevedea procente inferioare și acestea se acordă peste jetoanele de prezență la ședințe și dividendele la capitalul pe acțiuni subscris.

d) „Reportul din nou" reprezintă partea din beneficiul distribuit care nu se repartizează asociaților, fiind reflectată într-un cont intitulat „*Report à nouveau*", inclus în bilanț la grupa capital propriu și rezerve, atunci cînd soldul este pozitiv. Această rezervare se poate face din două considerente : fie în vederea creșterii puterii de finanțare (un disponibil propriu în plus) a operațiilor comerciale, fie în vederea repartizării de dividende în anul următor, în cazul în care se întrevede că rezultatele vor fi deficitare. Acest sold pozitiv (beneficiu nerepartizat) poate, conform hotărîrii adunării generale, să fie distribuit asociaților în anii următori. În cazul în care soldul reportului este negativ, acesta se deduce din capitalul propriu și rezerve, dacă soldul provine din dividende minimale (limitate de stat) plătite chiar dacă bilanțul exercițiului respectiv se încheie cu pierdere. Dacă soldul negativ provine din alte cauze (amortismente calculate și în cazul în care exercițiul se încheie cu pierdere), acesta se reflectă direct la rezultate și se lichidează în mod obligatoriu în anul următor.

În sistemul francez, legislația prevede prezentarea, în mod obligatoriu, la administrația financiară a unei declarații de impozit, la care trebuie să se anexeze : „tabelul conținînd beneficiul exercițiului, compus dintr-un rezumat al conturilor de exploatare generală și al contului de profit și pierdere, bilanțul, tabelul cuprinzînd valoarea imobilizărilor și amortizărilor calculate, tabelul privind valoarea prelevărilor care figurează în bilanț și tabelul repartizării beneficiului realizat în cursul exercițiului " [5].

[5] Guide Fiscal, *L'imposition des bénéfices industriels et commerciaux*, Paris, La Revue Fiduciaire", nr. 464, Mars, 1967, p. 174.

Scanned with OKEN Scanner

Principiile de lucru aferente țărilor cu economie de piață modernă se aplică, de acum, în mod curent, societăților comerciale române, care sînt obligate să-și elaboreze bilanțul și contul de profit și pierdere, după modelele stabilite în concordanță cu prevederile Legii privind societățile comerciale [6]. Prin această lege se statuează denumirea de beneficiu rezultatului financiar al societății. Această denumire s-a dat și contului 750 „Beneficii și pierderi" prin normele metodologice privind reflectarea în contabilitate a capitalului social și a altor active și pasive legate de punerea în aplicare a prevederilor legale referitoare la constituirea regulilor autonome și societăților comerciale.

Pe lîngă această denumire, de beneficiu, prin legislația din ultimul timp, mai ales cînd aceasta se referă la impozit, se utilizează curent denumirea de profit [7].

9.1. Profitul — indicator de sinteză al eficienței economice în comerțul exterior

Profitul, ca indicator de sinteză al eficienței economice la nivelul societăților comerciale din domeniul comerțului exterior, reflectă rezultatele obținute de acestea din valorificarea superioară a mărfurilor la export, la prețuri competitive, practicate pe piața internațională, obținerea de prețuri avantajoase la import, realizarea de operații comerciale de aport valutar (*switch*, *aller-retour*, reexport, *lohn* etc.) într-un volum mărit, respectiv obținerea unor venituri din activitatea de export-import, cooperare, aport valutar și alte operații de comerț exterior într-o proporție mai mare decît a cheltuielilor generale ale societății.

1. *Principalele funcții pe care le îndeplinește profitul în condițiile economiei de piață.* Modul de formare, de repartizare și de utilizare a profitului pune în evidență și succesiunea logică a principalelor ipostaze în care se află, precum și funcțiile lui. Astfel, profitul fiind rezultatul financiar de bază care pune în evidență modul în care societățile comerciale în general, inclusiv cele cu activitatea de comerț exterior, reușesc ca din veniturile proprii obținute să-și acopere integral cheltuielile efectuate cu desfășurarea activităților de comercializare a mărfurilor, îndeplinește funcția, mai întîi, de indicator de sinteză al eficienței economice la nivelul societăților comerciale. Pe lîngă funcția de indicator de sinteză, avînd în vedere modul de desfășurare a procesului de formare, repartizare și folosire a profitului, se poate considera că acesta mai îndeplinește și următoarele funcții:

— sursă de formare a fondului de rezervă și a fondului de dezvoltare destinat modernizării, retehnologizării și creșterii surselor proprii de finanțare;

— sursă de asigurare a sumelor necesare satisfacerii unor necesități sociale, culturale, științifice și sportive;

— instrument de cointeresare a personalului angajat, prin deducerea din profitul rămas, după plata impozitului aferent a unor părți reprezen-

[6] *Legea nr. 31 din 16 noiembrie 1990 privind societățile comerciale*, *Monitorul Oficial al României*, București, Partea I, Anul II, nr. 126—127, 17 noiembrie 1990.

[7] *Legea nr. 12 din 30 ianuarie 1991 privind impozitul pe profit*, *Monitorul Oficial al României*, București, Partea I, Anul III, nr. 25, 31 ianuarie 1991.

Scanned with OKEN Scanner

tînd fondul de participare a salariaţilor la profit în proporţie de pînă la 10 la sută ;

— sursă de formare a fondurilor centralizate ale statului, rezultate din impozitele plătite de societăţile comerciale direct din profit sau aplicate asupra dividendelor ;

— sursă de formare a veniturilor bugetului administraţiei centrale de stat rezultate din partea de profit provenit de la regiile autonome şi societăţile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat, rămas după constituirea fondurilor proprii, care se varsă, după caz, la bugetul administraţiei centrale de stat sau al organului administraţiei locale.

Diversificarea funcţiilor profitului în economia de piaţă şi rolul său în autonomia societăţilor comerciale, inclusiv a celor cu activitate de comerţ exterior, determină creşterea responsabilităţii personalului angajat şi a consiliilor de administraţie pentru realizarea exportului şi valorificarea superioară a mărfurilor pe piaţa externă, în condiţii de calitate şi competitivitate.

2. *Formarea profitului la societăţile comerciale cu activitate de comerţ exterior.* Profitul societăţilor din domeniul comerţului exterior provine din activitatea de bază şi din alte activităţi.

Profitul din activitatea de bază provine din veniturile realizate din : exportul de mărfuri în comision sau pe cont propriu, decontarea la intern a mărfurilor importate, acţiunile de cooperare economică internaţională, exporturile sau importurile în cadrul schimburilor de mărfuri, prestaţiile de servicii internaţionale etc. Cu cît gradul de realizare a exportului sau a importului va fi mai mare, cu atît valoarea absolută a veniturilor încasate din vînzarea mărfurilor la export sau din import şi acţiunile de cooperare etc., va fi mai mare, deoarece aceste venituri rezultă din aplicarea nivelului de comision, care poate fi diferenţiat la export şi import. De asemenea, profitul din activitatea de bază este influenţat şi de volumul cheltuielilor generale ale societăţilor comerciale din domeniul de comerţ exterior, întrucît acesta se determină după scăderea cheltuielilor generale din veniturile încasate din activitatea de bază.

Profitul din alte activităţi, la nivelul societăţilor comerciale de comerţ exterior, provine din veniturile încasate din operaţiile comerciale de aport valutar (*switch*, *aller-retour*, reexport, *lohn* etc.), din vînzarea şi încasarea unor mostre primite gratuit de la parteneri externi, din alte operaţii de comerţ exterior (*factoring*, *engineering*, *hedging*, *know-how* etc.), sau din valorificarea ambalajelor recuperate şi din alte activităţi desfăşurate pe cont propriu.

9.2. Analiza profitului faţă de prevederile din bugetul societăţilor de comerţ exterior

Interdependenţa dintre activitatea de bază (export-import, cooperare, aport valutar) în comerţul exterior şi cea financiar-valutară impune analiza şi descoperirea factorilor de creştere a rentabilităţii, pentru creşterea continuă a profitului.

Analiza profitului faţă de prevederile din buget şi în spaţiu, se realizează prin indicatorii : *a*) masa profitului ; *b*) gradul de îndeplinire a profitului prevăzut prin buget ; *c*) rata rentabilităţii.

Scanned with OKEN Scanner

a. Indicatorul masa profitului. Din punct de vedere metodologic, profitul se stabileşte în mărime absolută (ΔP), ca diferenţă între veniturile de bază şi alte activităţi (V_r) şi cheltuielile societăţii (C_r), potrivit relaţiei :

$$P = (\Sigma V_r - \Sigma C_r). \tag{9.1}$$

Realizarea şi depăşirea profitului din vînzarea mărfurilor la export şi din import arată eficienţa măsurilor întreprinse de societatea de comerţ exterior pentru îndeplinirea programului de export şi import, accelerarea vitezei de încasare a contravalorii mărfurilor exportate şi a celor importate, reducerea cheltuielilor generale etc.

b. Indicatorul *gradul îndeplinirii profitului prevăzut prin buget.* În cadrul situaţiei generale a realizării profitului prevăzut prin buget trebuie să fie relevate următoarele aspecte : gradul de realizare a profitului în funcţie de natura operaţiilor de comerţ exterior (export, import, aport valutar); modificarea absolută a profitului; schimbări intervenite în structura rezultatelor; gradul de realizare a cheltuielilor generale.

Formula generală de determinare a îndeplinirii profitului prevăzut prin buget — în mărime relativă — este dată de relaţia :

$$I_r^P = \frac{P_r}{P_p} = \frac{\Sigma V_r - \Sigma C_r}{\Sigma V_p - \Sigma C_p}, \tag{9.2}$$

în care I_r^P reprezintă gradul de îndeplinire a profitului prevăzut prin buget;

V_p — veniturile din activitatea de bază şi din alte activităţi prevăzute prin bugetul de venituri şi cheltuieli;

C_p — cheltuielile prevăzute prin buget.

Pe baza relaţiilor (9.1) şi (9.2) — care exprimă variaţiile absolute şi relative ale profitului realizat (P_r) faţă de cel prevăzut prin buget (P_p) — se desprinde un sistem factorial de tip funcţional, potrivit căruia modificarea sumei absolute a profitului este influenţată de : modificarea veniturilor totale din activitatea de bază şi din alte activităţi (ΔV); modificarea cheltuielilor totale ale societăţii de comerţ exterior (ΔC).

Modificarea sumei absolute a profitului este influenţată de :

— *modificarea veniturilor totale din activitatea de bază şi din alte activităţi* (ΔV) :

$$\Delta V = \Sigma V_r - \Sigma V_p; \tag{9.3}$$

— *modificarea cheltuielilor generale* (C) :

$$\Delta C = \Sigma C_r - \Sigma C_p. \tag{9.4}$$

Creşterea veniturilor din export-import şi din operaţiile comerciale de aport valutar (reexport, *switch*, *lohn* etc.) produce efecte potenţial pozitive asupra societăţii de comerţ exterior şi efecte esenţial stimulative asupra personalului angajat al societăţii respective.

Sporirea cheltuielilor generale are motivare în creşterea veniturilor, a exporturilor realizate peste prevederile din program, cunoscut fiind că

Scanned with OKEN Scanner

o serie de cheltuieli sînt variabile (în special dobînzile) prin faptul că suma lor este determinată de volumul desfacerilor de mărfuri.

Analiza factorială se poate aprofunda [8] în funcţie de natura operaţiilor de comerţ exterior, comparînd de fiecare dată modificarea absolută (ΔV) şi relativă (I^V) a veniturilor reale faţă de cele planificate cu variaţia absolută (ΔC) şi relativă (I^C) a cheltuielilor generale ocazionate de fiecare fel de operaţie comercială. Exportul de mărfuri (sau importul), operaţiile comerciale de aport valutar, acţiunile de cooperare etc. contribuie la realizarea şi depăşirea prevederilor privind profitul numai în măsura în care $\Delta V > \Delta C$, respectiv $I^V > I^C$.

c) Indicatorul *rata rentabilităţii în raport cu volumul desfacerilor de mărfuri*. Acest indicator reflectă rata rentabilităţii la export sau din import, adică :

— în cazul exportului R_{re} :

$$R_{re} = \frac{V_e}{V^E_{fob}}; \tag{9.5}$$

— în cazul importului R_{ri} :

$$R_{ri} = \frac{V_i}{V^I_{fob}}, \tag{9.6}$$

în care V_e reprezintă suma comisionului încasat la export ;

V_i — suma comisionului încasat la import ;

V^E_{fob} — valoarea mărfurilor exportate în dolari SUA, în condiţia de livrare FOB, exprimată în valută naţională (lei) la cursul în vigoare ;

V^I_{fob} — valoarea mărfurilor importate în dolari SUA, în condiţia de livrare CIF, exprimată în valuta naţională (lei) la cursul în vigoare.

Rata rentabilităţii ($\bar{r}$) se poate calcula şi ca un raport procentual între profitul realizat (P) şi volumul de activitate al societăţii de comerţ exterior. Acest raport reflectă veniturile nete realizate la 100 lei încasări, fiind dat de relaţia :

$$\bar{r} = \frac{P}{I} \cdot 100; \tag{9.7}$$

sau

$$\bar{r} = \frac{I \cdot (\bar{C} - \bar{N})}{I} = \bar{C} - \bar{N}. \tag{9.8}$$

În final, în baza relaţiei (9.7), rezultă că rata rentabilităţii reprezintă diferenţa dintre veniturile societăţii de comerţ exterior la 100 lei încasări ($\bar{C}$) şi nivelul relativ al cheltuielilor generale ale societăţii de comerţ exterior. Această relaţie stă la baza modelului de analiză factorială a ratei

[8] I. Cardula, M. Niculescu, D. Popescu, *Particularităţile analizei activităţii economico-financiare a întreprinderii de comerţ exterior*, Bucureşti, Academia de Studii Economice, 1984, p. 20—35.

Scanned with OKEN Scanner

rentabilității prezentat în figura (9.1). În această concepție, formulele de calcul al factorilor de influență sînt următoarele :

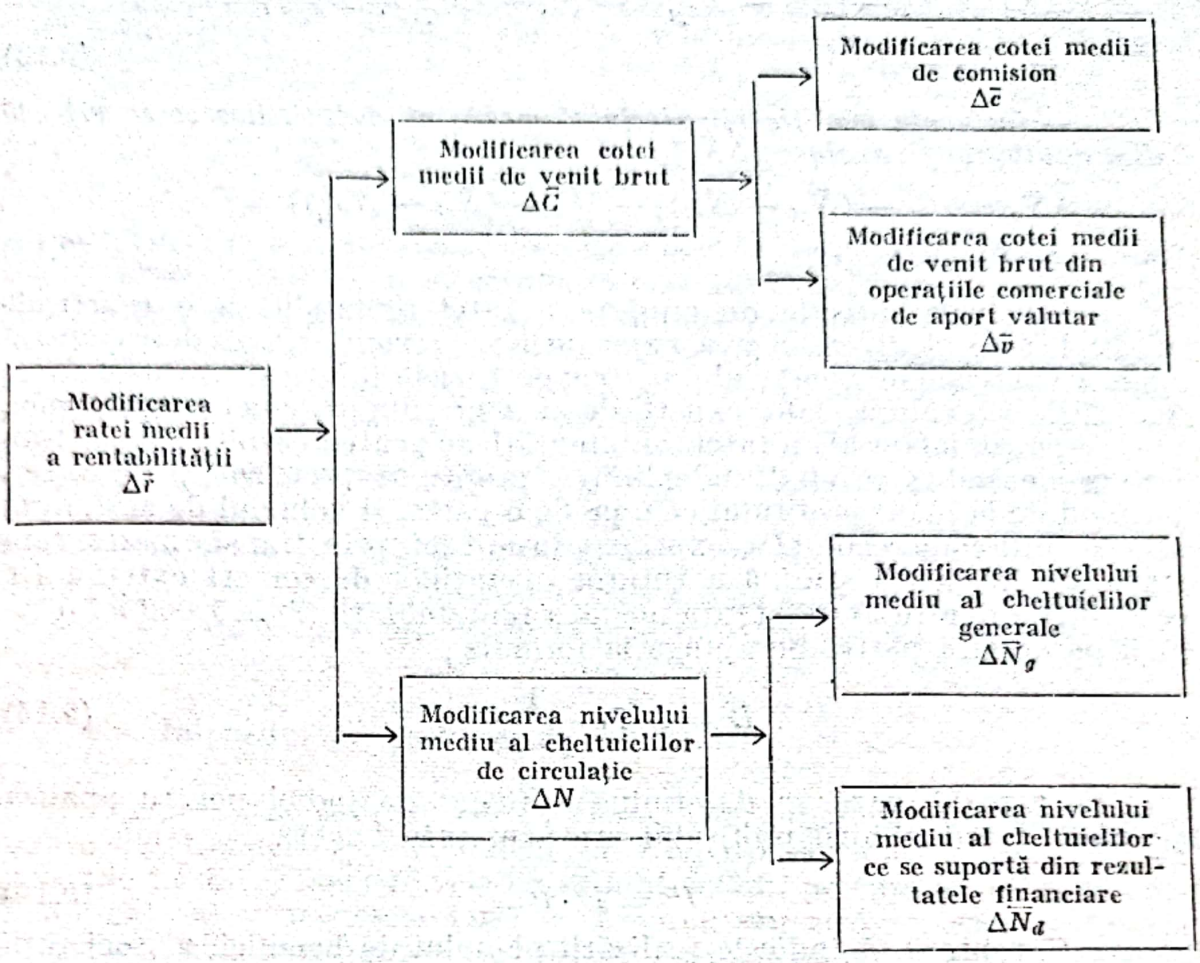

Figura 9.1. — Schema de analiză a ratei medii a rentabilității societății comerciale de comerț exterior

— *influența modificării cotei medii de venit brut* ($\bar{C}$) :

$$\Delta\bar{C} = (\bar{C}_l - \bar{N}_{pl}) - (\bar{C}_{pl} - \bar{N}_{pl}) = (\bar{C}_l - \bar{C}_{pl}); \qquad (9.9)$$

— *influența modificării cotei medii de comision* ($\Delta\bar{c}$) :

$$\Delta\bar{c} = [(\bar{c}_l + \bar{V}_{pl}) - \bar{N}_{pl}] - [(\bar{c}_{pl}) + \bar{V}_{pl}) - \bar{N}_{pl}] = \bar{c}_l - \bar{c}_{pl}; \qquad (9.10)$$

— *influența modificării cotei medii de venit brut din operațiile comerciale de aport valutar* ($\Delta\bar{v}$) :

$$\Delta\bar{v} = [(\bar{c}_l + \bar{v}_l) - \bar{N}_{pl}] - [(\bar{c}_l + \bar{v}_{pl}) - \bar{N}_{pl}] = (\bar{v}_l - \bar{v}_{pl}); \qquad (9.11)$$

— *influența modificării nivelului mediu al cheltuielilor totale ale societății de comerț exterior* ($\Delta\bar{N}$) :

$$\Delta\bar{N} = (\bar{C}_l - \bar{N}_l) - (\bar{C}_{pl} - \bar{N}_{pl}) = -(\bar{N}_l - \bar{N}_{pl}); \qquad (9.12)$$

Scanned with OKEN Scanner

— *influența modificării nivelului mediu al cheltuielilor generale ale societății de comerț exterior* ($\Delta \bar{N}_g$):

$$\Delta \bar{N}_g = [\bar{C}_l - (\bar{N}_{gl} - \bar{N}_{d_{pl}})] - [\bar{C}_l - (\bar{N}_{g_{pl}} + \bar{N}_{d_{pl}})] = - (\bar{N}_{gl} - \bar{N}_{g_{pl}}); \quad (9.13)$$

— *influența modificării nivelului mediu al cheltuielilor ce se suportă din rezultatele financiare* ($\Delta \bar{N}_d$):

$$\Delta \bar{N}_d = [\bar{C}_l - (\bar{N}_{gl} - \bar{N}_{dl})] - [\bar{C}_l - (\bar{N}_{gl} - \bar{N}_{d_{pl}})] = - (\bar{N}_{d1} - \bar{N}_{d_{p1}}). \quad (9.14)$$

Principala direcție de creștere a ratei rentabilității o constituie multiplicarea și diversificarea exporturilor, precum și extinderea operațiilor comerciale de aport valutar (reexport, *switch*, *lohn* etc.) care mărește încasările în valută, fără export de mărfuri din producția autohtonă.

Analiza factorială a ratei rentabilității se poate dezvolta și printr-un sistem de indici privind îndeplinirea profitului prevăzut prin buget, pornind de la masa profitului (P), pe de o parte, și volumul de activitate al societății comerciale (D), exprimat în mii lei, prin transformarea contravalorii în valută străină a tuturor operațiilor de comerț exterior (în condiția de livrare FOB) și rata medie a rentabilității ($\bar{r}$) la 1 000 lei încasări, pe de altă parte. Se ajunge la formula:

$$B = D \cdot \bar{r} \cdot \frac{1}{1\,000}. \quad (9.15)$$

Pe această bază se determină sistemul de indici pentru analiza factorială a îndeplinirii profitului prevăzut prin buget:

$$I^P = I^D \cdot I^{\bar{r}}, \quad (9.16)$$

în care I^P reprezintă indicele realizării planului de beneficii al societății de comerț exterior;

I^D — indicele valoric al îndeplinirii programului de activitate al societății de comerț exterior, obținut prin compararea volumului valoric efectiv al tuturor operațiilor de export, import, cooperare, aport valutar etc. cu nivelul planificat al activității;

I^r — indicele ratei medii a rentabilității înregistrate de societatea de comerț exterior în cursul activității, față de situația prevăzută prin buget.

Din datele prezentate, rezultă că obținerea masei planificate a profitului depinde atît de realizarea sarcinilor de plan ale societății comerciale (factor extensiv) cît și de încadrarea activității în condițiile de rentabilitate prevăzute prin buget (factor intensiv, calitativ), potrivit următoarei relații:

$$\Delta B/D = \bar{r}_p \cdot (D_r - D_p). \quad (9.17)$$

Această relație exprimă influența în mărime absolută a realizării planului de activitate asupra îndeplinirii profitului prevăzut prin buget, în timp ce relația:

$$\Delta P/\bar{r} = (\bar{r}_r - \bar{r}_p)\ D_r, \quad (9.18)$$

sintetizează influența în mărime absolută a realizării ratei medii planificate a rentabilității asupra îndeplinirii profitului prevăzut prin buget.

Scanned with OKEN Scanner

Pe baza sistemului de indici, pe lîngă influenţa în mărime absolută a realizării ratei medii planificate a rentabilităţii asupra îndeplinirii profitului prevăzut prin buget, se poate determina şi variaţia ratei medii de rentabilitate reală faţă de plan, printr-un indice calculat ca raport a două medii :

$$I^{\bar{r}} = \frac{\bar{r}_r}{\bar{r}_p} = \left(\frac{\Sigma d_r \cdot r_r}{\Sigma d_r}\right) : \left(\frac{\Sigma d_p \cdot r_p}{\Sigma d_p}\right), \qquad (9.19)$$

în care $\Sigma d = D$ atît în structura planificată a activităţii societăţii de comerţ exterior, cît şi în structura efectiv realizată.

Acest indice permite relevarea faptului că rata medie de rentabilitate obţinută de societatea de comerţ exterior se abate de la nivelul prevăzut prin buget ca urmare a înregistrării unor nivele diferenţiate de realizare a volumului de activitate în structura dată de natura operaţiilor comerciale $\left(\frac{d_r}{d_r} \gtrless \frac{d_p}{d_p}\right)$ şi a unor variate rate de rentabilitate reală faţă de condiţiile de plan $(r_r \gtrless r_p)$ la fiecare fel de operaţie. Noua descompunere pe factori este, de fapt, o adîncire în structură a analizei cauzelor abaterii (+ sau —) faţă de nivelul prevăzut prin buget al ratei rentabilităţii.

9.3. Impozitul pe profit şi pe dividende

Regiile autonome, societăţile comerciale, organizaţiile cooperatiste, instituţiile financiare şi de credit, alţi agenţi economici organizaţi ca persoane juridice, inclusiv cele cu capital străin, precum şi unităţile economice ale altor persoane juridice, române sau străine, care realizează profituri din activitatea desfăşurată şi persoanele juridice fără scop lucrativ, pentru profitul realizat din alte activităţi economice, au obligaţii de a plăti, potrivit legii, la bugetul administraţiei centrale de stat sau la bugetele locale, impozit pe profit.

Impozitul pe profit se calculează asupra profitului total, realizat din activitatea de bază internă, cît şi din activitatea de comerţ exterior sau alte activităţi, inclusiv cele financiare.

Impozitul pe profit se calculează în funcţie de profitul impozabil şi cotele proporţionale stabilite prin lege [9], pe baza formulei :

— în cazul profitului impozabil de pînă la 1 milion lei :

$$I_{pf} = \frac{P_1 \cdot K_{p1}}{100} ; \qquad (9.20)$$

— în cazul profitului impozabil ce depăşeşte 1 milion lei :

$$I_{pf} = \left(\frac{P_1 \cdot K_{p1}}{100}\right) + \left(\frac{P_2 \cdot K_{p2}}{100}\right), \qquad (9.21)$$

[9] *Hotărîrea Guvernului nr. 804 din 3 decembrie 1991, privind impozitul pe profit, Monitorul Oficial al României*, Partea I, anul III, Nr. 255, 19 decembrie 1991.

Scanned with OKEN Scanner

în care:

I_{pf} reprezintă impozitul pe profit;

P_1 — profitul impozabil în cuantum de maxim 1 milion lei;

P_2 — partea din profitul impozabil ce depăşeşte 1 milion lei;

K_{p1} — cota de 30 la sută pentru profitul impozabil de pînă la 1 milion lei;

K_{p2} — cota de 45 la sută pentru partea din profit impozabil ce depăşeşte 1 milion lei.

Profitul impozabil se determină ca diferenţă între veniturile încasate şi cheltuielile prevăzute de lege.

În veniturile totale încasate pentru determinarea profitului impozabil se cuprind realizările obţinute de agenţii economici din activitatea de producţie, prestări de servicii, executări de lucrări, desfacerea mărfurilor, achiziţii, concesionarea de activităţi economice, închirieri de bunuri, locaţie de gestiune, din participarea la capitalul altor societăţi comerciale, din dobînzi şi penalităţi, subvenţii de la bugetul administraţiei centrale de stat sau de la bugetele locale, după caz, precum şi venituri din orice alte surse, inclusiv din activitatea de comerţ exterior.

Cheltuielile care se scad din veniturile încasate — prevăzute de lege —, în vederea determinării profitului impozabil sînt:

— cheltuieli aferente activităţii desfăşurate, corespunzătoare veniturilor încasate care potrivit reglementărilor legale se evidenţiază în costurile agenţilor economici;

— taxa pentru folosirea terenurilor;

— taxa asupra mijloacelor de transport cu acţiune mecanică şi pe apă, înmatriculate potrivit legii;

— cheltuieli cu pregătirea şi perfecţionarea profesională;

— sume plătite pentru contractele de cercetare ce au ca obiect programele prioritare de interes naţional, fundamentarea strategiilor de dezvoltare, creşterea calităţii produselor şi serviciilor şi elaborarea de produse noi, competitive, neincluse în costurile de producţie sau cheltuielile de circulaţie, după caz, ale agenţilor economici;

— comisioanele plătite agenţilor economici cu activitate de comerţ exterior;

— cheltuielile de protocol, reclamă şi publicitate, potrivit legii bugetare anuale;

— alocaţia pentru copii, plătită de agenţii economici, în cazul în care aceasta nu se suportă din bugetul public naţional;

— prelevările la fondul de rezervă şi alte fonduri speciale, constituite conform reglementărilor legale;

— pierderile din anii precedenţi, în măsura în care acestea nu au putut fi recuperate pînă la determinarea profitului impozabil;

— prelevările şi donaţiile făcute în scopuri umanitare, precum şi pentru sprijinirea activităţilor sociale, culturale, ştiinţifice şi sportive, conform legii bugetare anuale;

— alte cheltuieli prevăzute de normele legale în vigoare.

Impozitul pe profit se calculează şi se regularizează lunar, în funcţie de profitul realizat, cumulat de la începutul anului. Impozitul pe profit, aferent lunii în curs, se stabileşte ca diferenţă între impozitul asupra profitului realizat, cumulat de la începutul anului şi impozitul vărsat

Scanned with OKEN Scanner

aferent profitului cumulat pînă la sfîrșitul lunii anterioare, pe baza formulei :

$$I_{p1} = I_{pc} - I_{pv}, \tag{9.22}$$

în care I_{p1} reprezintă impozitul pe profit de vărsat la buget pe luna în curs ;

I_{pc} — impozitul pe profit cumulat pînă la sfîrșitul lunii curente ;

I_{pv} — impozitul pe profit vărsat pînă la sfîrșitul lunii precedente.

Pe lîngă impozitul pe profit, societățile comerciale datorează administrației centrale de stat un impozit de 10 la sută calculat asupra dividendelor cuvenite acționarilor sau asociaților, după caz, indiferent de natura capitalului social [10].

La societățile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat, dividendele ce urmează a fi supuse impozitării se determină prin deducerea din profitul rămas după plata impozitului aferent a unor părți reprezentînd fondul de participare a salariaților la profit în proporție de pînă la 10 la sută, precum și a unui fond de dezvoltare destinat modernizării, retehnologizării, creșterii surselor proprii de finanțare, în proporție de pînă la 50 la sută.

Obligația calculării și vărsării la bugetul administrației centrale de stat a impozitului pe dividende revine societăților comerciale și se efectuează o dată cu plata efectivă a dividendelor către acționarii sau asociații societății.

[10] *Legea nr. 40 din 20 aprilie 1992 privind stabilirea impozitului pe dividende la societățile comerciale, Monitorul Oficial al României*, Partea I, Anul IV, Nr. 73, 20 aprilie 1992.

Scanned with OKEN Scanner

ANALIZA SURSELOR DE CAPITAL ȘI A CREDITELOR PENTRU FINANȚAREA TRANZACȚIILOR DE COMERȚ EXTERIOR

Fondurile financiare necesare pentru activitatea de comerț exterior a societăților comerciale sînt constituite din capital social și credite pentru finanțarea tranzacțiilor de comerț exterior. Capitalul social este format, în principal, din valorile mobiliare (acțiuni și obligațiuni) emise de societățile pe acțiuni și părțile sociale subscrise de asociați în societățile cu răspundere limitată. Creditele se obțin de la băncile comerciale și instituțiile de credit specializate.

10.1. Analiza relației capital social — acțiuni

Noțiunea de capital social este legată în mod indispensabil de cuvîntul societate comercială. Capitalul social constituie „totalul sumelor puse la dispoziție în mod permanent de către proprietarii sau asociații unei societăți sub formă de participație" [1]. Majoritatea societăților comerciale din lume sînt societăți de capitaluri, adică societăți în care aportul asociaților este reprezentat prin titluri negociabile, care nu angajează responsabilitatea decît prin sumele subscrise. Cele mai frecvente societăți de capital sînt societățile pe acțiuni. Acțiunile nu sînt altceva decît o simplă bucată de hîrtie emisă de o societate, care exprimă dreptul de proprietate al celui ce o deține asupra unei părți din valoarea respectivei societăți. Drepturile pe care acțiunile le conferă deținătorilor sînt [2]: să transfere liber, inclusiv prin vînzare, fără nici o restricție, acțiunile deținute; să participe, prin vot, la alegerea membrilor consiliului de administrație al societății, a cenzorilor și la hotărîrile adunărilor generale; să participe la profiturile și pierderile societății, inclusiv la împărțirea activelor rămase în cazul în care societatea este lichidată etc.

Acțiunile sînt de două categorii:

a) Acțiuni la purtător, pe care nu se menționează nici un nume și pot fi transmise din mînă în mînă;

b) Acțiuni nominative, care poartă numele proprietarului și nu pot fi transmise decît prin transfer înregistrat în registrul societății. Indi-

[1] Costin C. Kirițescu, *Moneda, mică enciclopedie*, București, Edit. științifică și enciclopedică, 1980, p. 80.

[2] Constantin Enescu, *Emisiunea de acțiuni*, București, „Tribuna economică", nr. 3, 1991, p. 16.

Scanned with OKEN Scanner

ferent de categorie, acțiunile se clasifică în acțiuni ordinare (comune) și acțiuni preferate, fiecare tip oferind avantaje specifice diferiților investitori, deveniți acționari.

Acțiunile comune sînt deținute de proprietarii reali ai societății, aceștia fiind cei care controlează conducerea societății, au drept de vot și își asumă riscul final în caz de pierdere, de lichidare, precum și cei care beneficiază în primul rînd de rezultatele succesului, atunci cînd societatea devine rentabilă. Acestor deținători de acțiuni comune nu li se garantează dividende, acestea urmînd a le fi distribuite numai dacă se va realiza profit, distribuire care se hotărăște de adunarea generală.

Acțiunile preferate conferă — în locul dreptului de vot — o serie de privilegii specifice, cum ar fi : cumularea de la un an la altul a dividendelor ; participarea, alături de asociații care dețin acțiuni comune, la împărțirea generală a beneficiilor (profiturilor), pe lîngă dividendele cuvenite acțiunilor preferate ; convertirea acțiunilor preferate în acțiuni comune sau răscumpărarea de către societate a acțiunilor în cauză ; prioritate la rambursarea capitalului în caz de dizolvare a societății.

Acțiunile pot să aibă sau să nu aibă înscrise pe ele o valoare, denumită valoare nominală. Această „valoare nominală nu are nici o legătură cu valoarea reală, respectiv cu prețul la care acțiunea respectivă se vinde sau se cumpără pe piață și nici cu drepturile acționarului" [3].

Capitalul nu înseamnă în mod absolut bani, ci totalitatea drepturilor de proprietate asupra tuturor activelor investite sau existente la un moment dat într-o întreprindere. Aceste active pot fi capital fix pasiv (hale, clădiri, mașini, căi de acces și alte elemente de infrastructură materială), capital fix activ (mașini, utilaje, instalații etc., care contribuie direct la crearea de produse), capital de circulație (bani și mărfuri care funcționează în sfera circulației), capital fictiv (hîrtiile de valoare, rente, înscrisuri financiare etc). Aportul în bani constituie însă modalitatea cea mai răspîndită de înființare a societății pe acțiuni.

Capitalul social constituie o sursă de formare, reflectată în bilanțul societăților comerciale. Capitalul se stabilește inițial prin statut, iar în decursul activității prin rezoluțiile adunărilor generale.

Capitalul social poate fi majorat pe mai multe căi [4] : prin aport în numerar (bani peșin) ; prin aport în natură ; prin încorporarea rezervelor (rezervele legale, statutare sau extraordinare) sau a unei părți din beneficiile nerepartizate, reflectate în contul report din nou ; prin conversiunea (reducerea sumelor datorate) creanțelor ; prin absorbție în întregime sau parțial a unei alte societăți ; printr-o conversiune a condițiilor (reducerea dobînzii, prelungirea termenului de plată) stabilite unor împrumuturi anterioare ale statului sau ale unei investiții publice ; prin emisiune de obligațiuni.

Majorarea capitalului prin bani peșin (*espèces*) sau în natură se face fie prin emiterea unor acțiuni comune noi la un preț superior valorii nominale (diferența reprezentînd primă de emisiune), fie prin emiterea unor acțiuni preferate. Acționarii au dreptul, în primul rînd, la subscriere în cazul majorării capitalului social. Calculul valorii teoretice la

[3] Constantin Cojocaru, *Acțiunile*, București, „Adevărul", 2 iunie 1990, p. 2.

[4] G. Depallens, *Gestion financière de l'entreprise*, Troisième édition, *Administration des entreprises*, Paris, Sirey, 1969, p. 333—343.

acest drept de subscriere se realizează pe baza următoarelor elemente[5]: C — care reprezintă cursul acțiunilor vechi; E — prețul de emisiune al acțiunilor noi (valoare nominală + prima eventuală); N — numărul acțiunilor vechi; n — numărul acțiunilor noi; d — valoarea teoretică a dreptului de subscriere.

Cursul teoretic (C_t) al unei acțiuni subscrise va fi:

$$C_t = \frac{C \cdot N + E_n}{N + n}. \tag{10.1}$$

Valoarea teoretică (sau matematică) a dreptului de subscripție va fi dată de formulele:

$$d = C - \frac{C \cdot N + E_n}{N + n} = \frac{C(N + n) - (C \cdot N - E_n)}{N+n}; \tag{10.2}$$

$$d = \frac{C \cdot N + C_n - C \cdot N - E_n}{N + n}; \tag{10.3}$$

$$d = (C - E)\frac{n}{N + n}. \tag{10.4}$$

Cursurile de la bursă ale drepturilor de subscripție pot fi diferite de valoarea teoretică: dacă cererile sînt importante, valoarea drepturilor crește, în caz contrar, cînd cererea este mică, valoarea drepturilor scade.

Majorarea capitalului social prin încorporarea rezervelor și a beneficiilor nerepartizate (păstrate în contul report din nou) se realizează pe două căi:

a) Prin ridicarea valorilor nominale ale acțiunilor vechi, fapt care nu schimbă numărul acțiunilor inițiale, dar schimbă cursul lor la bursă;

b) Prin distribuirea gratuită a unor acțiuni noi, în raport cu majorarea capitalului și valoarea unei acțiuni anterioare.

Distribuirea acțiunilor gratuite se materializează sub forma unui „drept de atribuire" acordat fiecărei acțiuni vechi, acestea fiind negociabile la bursă în același mod cu cele subscrise la înființarea societății.

Valoarea teoretică a drepturilor de atribuire se calculează avînd în vedere următoarele elemente: C — care reprezintă cursul acțiunilor vechi; N — numărul acțiunilor vechi; n — numărul acțiunilor gratuite; d — valoarea teoretică a drepturilor de atribuire.

Calculul teoretic (C_t) al unei acțiuni gratuite va fi egal cu:

$$C_t = \frac{N \cdot C}{N + n}. \tag{10.5}$$

Valoarea teoretică a drepturilor de atribuire va fi dată de formulele:

$$d = C - \frac{N \cdot C}{N + n}; \tag{10.6}$$

$$d = \frac{C \cdot N + C_n - N \cdot C}{N + n}; \tag{10.7}$$

[5] *Ibidem*, p. 337.

Scanned with OKEN Scanner

$$d = C \cdot \frac{n}{N + n}. \qquad (10.8)$$

Societăţile comerciale pot obţine capital atit prin majorarea acestuia, cît şi din alte surse atrase. Sursele de capital pe care le poate atrage o societate comercială în vederea realizării unor investiţii sînt: să se folosească propriile sale acumulări (interne) sau să atragă acumulările altora (externe) [6].

Principala sursă internă o constituie decizia de a nu plăti în formă de dividende toate beneficiile realizate. Dacă se decide o creştere a acumulărilor, societatea trebuie să precizeze, faţă de acţionari, condiţiile şi sumele economic garantate pe seama perspectivelor favorabile pe care le oferă investiţiile respective. Volumul acumulărilor destinate investiţiilor poate creşte şi pe baza amortizărilor, rezervelor legale şi prelevărilor constituite în bilanţ, precum şi prin repunerea în circuitul economic a stocurilor cu mişcare lentă.

Drept surse externe, atrase, există două principale categorii care oferă societăţilor de producţie sau comerciale posibilitatea de a utiliza acumulările băneşti ale altor persoane fizice sau juridice: împrumuturile de la terţi (capital pasiv), asocierile (capital în condiţii de echitate) şi împrumutul de la vînzător.

1. Împrumuturile de la terţi (capital pasiv) pot fi de două categorii: pe termen scurt şi pe termen lung. Din prima categorie fac parte, în primul rînd, împrumuturile indirecte (pasivele stabile) create ca rezultat inevitabil al unor operaţii curente (prin decalajul de timp din momentul prestării unui serviciu şi momentul plăţii). Tot din prima categorie de împrumuturi fac parte creditele acordate de bănci, cu care se stabileşte în acest sens o linie de credit caracterizată, între altele, prin precizarea valorii maxime şi condiţiile creditului pe care îl poate folosi societatea pe măsura necesităţilor ei.

Din a doua categorie (împrumuturile pe termen lung) fac parte creditele pe mai mult de un an, care se acordă de băncile comerciale, companiile de asigurare sau alte organizaţii financiare specializate în administrarea de fonduri băneşti. Astfel de împrumuturi se acordă pe baza unui contract tipic (poliţă) şi acestea se pot clasifica după trei criterii: natura garanţiei (ipotecă sau gir), sensul obligaţiei (împrumut direct sau prin compensare) şi gradul de participare (împrumut direct sau în asociere).

2. Capitalul în condiţii de echitate poate fi atras prin două principale categorii de acţiuni:

a) Acţiuni preferate, care reprezintă o formă de asociere preferenţială, prin lansarea publică sau particulară de acţiuni, dar limitată;

b) Acţiuni comune care reprezintă o asociere deplină. Acţiunile preferate au prioritate în comparaţie cu acţiunile comune, dar mărimea lor este limitată, însă au dreptul la plata unor dividende minime, diferenţele rămînînd drept sursă deosebită pentru acumulare. Acţiunile comune sînt echivalente cu asocierea fără nici o rezervă la cîştigurile şi valorile societăţii respective. Dividendele se dimensionează potrivit

[6] Constantin Enescu, *Surse de capital*, Bucureşti, „Tribuna economică", nr. 5, 1991, p. 10.

realizărilor din anul fiscal, acționarii respectivi încasîndu-le numai după ce, din veniturile societății, au fost compensate toate obligațiile, față de creditori, furnizori, inclusiv cele provenite din investiții.

3. Împrumutul de la vînzător se realizează în cazul în care cumpărătorul nu are posibilitatea să atragă suficient capital pe baza propriilor sale acțiuni sau prin împrumuturi din sursele unor terțe părți. În acest caz, vînzătorul poate încheia tranzacția consimțind să primească la început numai un avans din prețul unității vîndute, iar restul în rate, cu plata unor dobînzi pentru suma încă neplătită. Dezavantajul vînzătorului constă în riscurile posibile în legătură cu plățile viitoare. Drept garanție însă, vînzătorul poate păstra anumite drepturi pe unele fonduri de producție, știind că, dacă cumpărătorul nu își îndeplinește conștiincios toate obligațiile asumate, vînzătorul poate contesta întreaga tranzacție. Totuși, pentru eliminarea riscurilor într-o astfel de vînzare, se impun o serie de condiții, cum ar fi :

a) Cumpărătorul să nu aibă în momentul respectiv nici o altă datorie ;

b) Analiza posibilităților pe care cumpărătorul le are de a respecta termenele de plată pe baza pasivelor exigibile ale întreprinderii pe care o deține în prezent, și nu ale întreprinderii care face obiectul tranzacției ;

c) Analiza de către vînzător a categoriilor de activ exigibile și de inventar ale întreprinderii pe care o deține cumpărătorul, precum și a poziției vînzătorului în ce privește fondul de rulment, inclusiv din punctul de vedere al afluxului mai mare în numerar în comparație cu cheltuielile angajate.

Crearea capitalului pasiv, pe bază de asociere sau atras de la vînzător, implică o anumită cheltuială. Dreptul de a utiliza banii altora se obține cu un anumit preț. Prețul capitalului împrumutat variază în funcție de cerere și ofertă. În momente diferite, prețul poate fi cu totul altul, în funcție de : importanța creditului pentru cel căruia îi este necesar ; durata și alte condiții ale împrumutului ; zona geografică a țării etc. Statistic, cheltuielile medii pentru capitalul împrumutat sînt relativ ușor de determinat, luînd în calcul împrumuturile medii anuale, dobînzile medii anuale și durata împrumutului.

10.2. Analiza relației capital social — obligațiuni

În structura financiară a capitalului social obținut de societățile comerciale pe acțiuni se regăsesc tot mai frecvent titlurile de credit cu venit fix, denumite obligațiuni. Obligațiunea „este o hîrtie de valoare pe baza căreia emitentul, stat sau întreprindere, se obligă la o anumită prestație, în general în bani, la un termen specificat”[7]. Creditorul, beneficiar al prestației, este cel care a cumpărat obligațiunea. Acesta poate fi indicat nominal în cuprinsul titlului (obligațiune nominală) sau mai poate fi deținătorul nespecificat al titlului (obligațiune la purtător), în cazul în care din text rezultă că deținătorul are dreptul de a pretinde prestația stabilită. Fiecare obligațiune face parte dintr-o emisiune totală, reprezentînd capitalul împrumutat de emitentul obligațiunilor, respectiv de stat sau o societate comercială. Emisiunea poate fi publică, în cazul

[7] Costin C. Kiriţescu, *op. cit.*, p. 223.

Scanned with OKEN Scanner

în care obligațiunile sînt oferite spre vînzare investitorilor sau în cazul în care prospectul (contractul) de emisiune precizează că vor fi cotate la bursă, precum acțiunile.

Obligațiunile nu trebuie confundate cu acțiunile. Amîndouă sînt titluri de valoare denumite și valori mobiliare, însă în timp ce obligațiunile sînt titluri de credit, acțiunea este un titlu de proprietate asupra unei părți din capitalul unei societăți pe acțiuni. Din această cauză, remunerarea capitalului investit în aceste titluri este fundamental diferită [8]:

a) Obligațiunea, ca titlu de credit, poartă o dobîndă fixă, care se achită indiferent de realizările societății comerciale care s-a împrumutat;

b) Acțiunea dă dreptul la dividend, adică la o parte corespunzătoare din beneficii, bineînțeles atunci cînd, și în măsura în care, societatea comercială respectivă a obținut un asemenea beneficiu.

Obligațiunile „sînt titluri negociabile reprezentînd un împrumut efectuat de o societate pe acțiuni" [9]. Ele corespund unui număr de două operațiuni financiare importante realizate de marile întreprinderi care fac apel direct la economiile publice pentru: „creșterea capitalului și împrumuturilor" [10]. Aceste operațiuni sînt realizate prin plasarea de titluri în public prin intermediul băncilor. Împrumuturile sînt, de regulă, pe termen lung și reprezintă o operațiune financiară importantă pentru că ating un public larg. Din această cauză, legislația, în mod deosebit cea franceză, impune reguli stricte acestui tip de contract. Relevant este și faptul că numai societățile pe acțiuni au dreptul de a emite obligațiuni, particularii sau societățile cu răspundere limitată nefiind autorizați să emită împrumuturi pe bază de obligațiuni.

Procurarea unei obligațiuni presupune plata unui preț, denumit curs, curs de emisiune sau curs de piață.

Cursul de emisiune este prețul la care obligațiunile sînt oferite și, de regulă, în condiții normale, cursul de emisiune este egal cu valoarea nominală a unei obligațiuni.

Cursul de piață (bursier) este prețul (cursul) la care se vînd și se cumpără obligațiunile, curs care se poate situa peste sau sub valoarea nominală a titlului. Cursul de piață, în principiu, se exprimă în procente față de valoarea nominală și se determină pe baza următoarei relații:

$$V_a = \frac{V_n \cdot C}{100}, \qquad (10.9)$$

în care V_a reprezintă valoarea actuală a obligațiunii;

V_n — valoarea nominală;

C — cursul pieței la un moment dat.

Pe lîngă obligațiunile curente, denumite normale, cu venit fix, sub forma unei dobînzi anuale, există o serie de categorii de obligațiuni, cum ar fi [11]: obligațiuni cu dobîndă variabilă, obligațiuni indexate, obligațiuni cu cupon zero, obligațiuni cu opțiune și obligațiuni convertibile.

[8] Constantin Enescu, *Emisiunea de obligațiuni*, București, „Tribuna economică", nr. 2, 1991, p. 13–14.

[9] Michel di Marino, *Droit et fiscalité des sociétés commerciales*, Paris, Les éditions d'organisation, 1978, p. 111.

[10] G. Depallens, *op. cit.*, p. 391–395.

[11] Mihai Negruș, *Negocierea obligațiunilor*, București, „Tribuna economică", nr. 7, 1991, p. 12.

Scanned with OKEN Scanner

a) Obligațiunile cu dobîndă variabilă (*Floating Rate Notes*) se particularizează, în general, prin faptul că deținătorului i se asigură un venit variabil, determinat de o dobîndă de bază convenită (de regulă, dobînda pe termen scurt la credite pe piața Londrei, respectiv dobînda Libor), plus o marjă stabilită în funcție de calitatea împrumutului. Această categorie de obligațiuni au devenit forma preferată de refinanțare pe termen mediu și lung a unor bănci și organisme financiare.

b) Obligațiunile indexate se particularizează prin faptul că variația venitului nu este determinată de evoluția dobînzii, ci de prețul unei mărfi de care este indexat. În momentul emisiunii, se stabilește o dobîndă, care constituie limita inferioară, iar variația acesteia în sus este corelată cu evoluția prețului mărfii de care este indexată obligațiunea. Cel mai adesea, indexarea aduce un venit speculativ suplimentar.

c) Obligațiunile cu cupon zero se particularizează printr-un preț de emisiune mic comparativ cu suma de rambursat la scadență, diferența reprezentînd dobînda emisiunii.

d) Obligațiunile cu opțiune (cu *warant*) sînt constituite dintr-o obligațiune emisă în condiții clasice, însoțită de un certificat *warant* anexat. Certificatul *warant*, care este detașabil și negociabil, permite deținătorului obligațiunii obținerea unui nou titlu diferit, ceea ce mărește, în fond, șansele de plasament. Asocierea a două titluri diferite permite investitorilor, în cazul răsturnării pieței, să obțină la un preț prestabilit în momentul emisiunii, un alt titlu.

e) Obligațiunile convertibile în acțiuni se realizează cînd titularii au posibilitatea, într-un termen de opțiune (înscris pe obligațiune), să se transforme din creditori în acționari. Această posibilitate este rezervată cu prioritate acționarilor care dețin și obligațiuni. De precizat, însă, că dobînda la astfel de obligațiuni este inferioară obligațiunilor normale.

Operațiunea convertirii este determinată de evoluția comparativă pe piață a cursului obligațiunilor și a acțiunilor societății comerciale respective. Convertirea, în funcție de elementele prestabilite la emisiune, se poate realiza într-un anumit timp determinat de la emisiune (18—24 luni) sau pînă la răscumpărarea finală, iar prețul convertirii este, de regulă, superior cursului pe piață al acțiunilor firmei în momentul lansării împrumutului.

Indicatorii utilizați în emiterea și negocierea unei obligațiuni convertibile sînt : prețul (cursul) convertirii obligațiunilor, valoarea actuală de convertire a obligațiunilor, rata valorii actuale de convertire și rata valorii minime a investiției. Acești indicatori se determină pe baza relațiilor [12] :

— *prețul (cursul) convertirii obligațiunii* :

$$P_c = \frac{V_n}{R_c}; \qquad (10.10)$$

— *valoarea actuală de convertire a obligațiunii* :

$$V_{ac} = R_c \cdot C_c; \qquad (10.11)$$

[12] *Ibidem*, p. 13.

Scanned with OKEN Scanner

— *rata valorii actuale de convertire*:

$$R_{vc} = \frac{V_n - V_{ac}}{V_{ac}} \cdot 100; \qquad (10.12)$$

— *rata valorii minime a investiției*:

$$R_{vi} = \frac{V_n - V_i}{V_i} \cdot 100, \qquad (10.13)$$

în care P_c reprezintă prețul de convertire;
V_n — valoarea nominală a obligațiunii;
R_c — rata de convertire;
V_{ac} — valoarea actuală de convertire a obligațiunii;
C_c — cursul pe piață al acțiunilor;
R_{vc} — rata valorii actuale de convertire;
R_{vi} — rata valorii minime a investiției;
V_i — valoarea investiției.

Dintre acești indicatori, „rata valorii actuale de convertire" reprezintă indicatorul esențial care se urmărește la bursele de hîrtii de valoare, constituind criteriul de judecată în deciziile privind securitatea titlurilor deținute, nivelul randamentului previzibil, evoluția cererii și ofertei pentru astfel de titluri etc.

Rambursarea obligațiunilor se realizează, în principiu, în două forme: o singură dată toate obligațiunile, sau eșalonat în timp, prin rambursarea anuală a unui anumit număr de titluri. Această ultimă soluție este curentă. În această situație, se utilizează trei metode[13]:

— metoda anuităților constante: în fiecare an, societatea consacră o anumită sumă, de exemplu, în primul an o parte importantă din anuitate este consacrată dobînzilor, care se diminuează puțin cîte puțin, în timp ce cresc cele aferente capitalului;

— metoda amortismentului constant: în fiecare an, societatea rambursează același număr de titluri, anuitățile fiind compuse dintr-o parte fixă consacrată rambursării capitalului și dintr-o parte variabilă (care descrește puțin cîte puțin) consacrată dobînzilor;

— metoda *sinking fund* (capital de amortizare), constînd în plata anuală a dobînzilor și în a evidenția în fiecare an o sumă suficientă pentru constituirea unui capital egal cu suma de rambursat la scadența obligațiunilor.

10.3. Relațiile de echilibru financiar al societăților comerciale

Orice economist care va lucra în domeniul financiar-contabil la o societate în nume colectiv, societate în comandită simplă, societate pe acțiuni, societate în comandită pe acțiuni sau societate cu răspundere limitată, va fi obligat să cunoască procedurile și tehnicile de analiză a bilanțului. Aceste proceduri și tehnici trebuie să le cunoască și cenzorii care verifică bilanțurile sau administratorii și chiar asociații care trebuie să le aprobe în adunările generale ordinare. În acest context, ca în fiecare

[13] P. Conso, *La gestion financière de l'entreprise*, Paris, Dunod, 1967, p. 136.

Scanned with OKEN Scanner

economie de piață modernă, rolul bilanțului va crește, întrucît pe baza acestuia se va da descărcarea gestionară a consiliului de administrație în fața adunării acționarilor, precum și în fața organelor fiscale, în scopul determinării impozitelor datorate statului.

Bilanțul în țările cu economie de piață modernă înfățișează, centralizat și sintetizat, în expresie valorică, datele contabilității cu privire la mijloacele economice, izvorul lor de formare și rezultatele perioadei de gestiune. Scopul bilanțului este acela de a stabili rezultatul anual, rezultat ce trebuie calculat și redat cu cea mai mare exactitate, pentru că „beneficiul unei întreprinderi este manifestarea dinamică a ei, el reprezintă plusul de produse față de cheltuiala făcută de o întreprindere, el reprezintă măsura rentabilității" [14].

În bilanț se oglindesc, în expresie valorică, totalitatea mijloacelor economice (M) care aparțin societății, precum și resursele (R) de acoperire a acestora. Mijloacele economice sînt grupate, pe de o parte, după componența și modul de plasare (în activ), iar pe de altă parte, după sursele de formare (în pasiv). În toate cazurile, $M = R$, relație care reliefează întotdeauna o egalitate valorică permanentă. În mod tradițional, în țările cu economie de piață, bilanțul prezintă elementele de activ dispuse în ordinea crescîndă a lichidității și elementele de pasiv în ordinea crescîndă a exigibilității. Conform acestui criteriu, indicatorii cuprinși în bilanț îndeplinesc funcția de generalizare a datelor furnizate de contabilitate, fiind grupați într-un mod sistematic, astfel [15]:

Grupele din activul bilanțului	Sume	Procent	Grupe din pasivul bilanțului	Sume	Procent
Valori imobilizate (V_i)	60 000	37,98	Capital propriu și rezerve (C_p)	90 000	56,96
Valori în exploatare (V_e)	42 000	26,58	Prelevări pentru pierderi și costuri (P_{pc})	8 000	5,06
Valori realizabile pe termen scurt (V_r)	36 000	22,79	Obligații pe termen lung (O_{tl})	6 000	3,80
Valori disponibile (V_d)	20 000	12,65	Obligații pe termen mediu (O_{tm})	4 000	2,53
			Obligații pe termen scurt (O_{ts})	50 000	31,65
TOTAL ACTIV (A_t)	158 000	100,00	TOTAL PASIV (P_t)	158,000	100,00

[14] E. Schmalenbach, *Le bilan dinamique*, Paris, Dunod, 1961, p. 30.

[15] Jean Poly, Christian Raulet, *Techniques quantitatives de gestion*, Vol. II, 2e édition, Paris, Dunod, 1972, p. 31.

Scanned with OKEN Scanner

Mijloacele economice din activul bilanţului sînt într-o continuă prefacere. Structura lor se modifică necontenit în funcţie de operaţiunile de aprovizionare, producţie şi desfacere, permiţînd formarea a două mase :

— capitalurile fixe (întrebuinţate aciclic) în care se includ valorile imobilizate (mijloacele fixe) care reprezintă fonduri durabile ;

— capitalurile circulante (întrebuinţate ciclic) în care se includ valorile în exploatare şi cele realizabile pe termen scurt şi disponibile.

Resursele societăţii din pasivul bilanţului apar sub formă de resurse proprii (capitalul propriu, rezervele şi prelevările), sau resurse străine (obligaţiile pe termen lung, mijlociu şi scurt).

Mijloacele economice din activul bilanţului — structurate în capitaluri fixe aciclice şi capitaluri circulante ciclice —, precum şi resursele din pasivul bilanţului — structurate, după apartenenţă, în proprii şi străine —, îndeplinesc o funcţie deosebită de informare şi caracterizare a activităţii economice a societăţilor comerciale. Funcţia informatică axată pe bilanţ cuprinde, pe lîngă problematica profitului şi a rentabilităţii (abordată în capitolul anterior), şi multiplele aspecte de ordin financiar, privite din punctul de vedere al modului de formare a capitalului sau a fondurilor de rulment. Scopul analizei bilanţului trebuie să îl constituie elaborarea deciziilor de mare randament care să asigure folosirea optimă a resurselor şi să contribuie la îmbunătăţirea activităţii în viitor.

1. Primul grup de corelaţii şi analize rezultă din modul de formare a capitalului, sintetizat în următoarea schemă [16] :

Capital fix (C_f)	60 000 37,98 %	Capital propriu (C_p)	90 000 56,96 %	Capital permanent (C_e)	108 000 68,35 %
Capital circulant (C_c)	98 000 62,02 %	Capital străin (C_s)	68 000 43,04 %	—	—
				—	—

Pe baza informaţiilor furnizate de această schemă sintetică, se dezvoltă o serie de analize esenţiale pentru orientarea activităţii viitoare a societăţii, dintre care menţionăm : echilibrul activului, echilibrul pasivului şi solvabilitatea generală.

a) *Echilibrul activului* (E_a) *rezultă din formula* :

$$E_a = \frac{C_c}{A_t} = \frac{98\,000}{158\,000} = 0{,}62. \qquad (10.14)$$

Echilibrul activului este pozitiv cînd coeficientul este subunitar, reliefînd că societatea dispune de mijloacele circulante necesare pentru desfăşurarea activităţii în bune condiţii. Problema însă trebuie adîncită prin analiza gradului uzurii fizice a mijloacelor fixe (valori imobilizate) şi a gradului de reînnoire a mijloacelor de muncă, pentru înlocuirea celor vechi, uzate fizic şi moral, care să contribuie la realizarea unui volum mai mare de producţie şi de calitate.

[16] *Ibidem*, p. 32.

Scanned with OKEN Scanner

b) *Echilibrul pasivului* (E_p) *rezultă din formula*:

$$E_p = \frac{C_p}{C_s} = \frac{90\,000}{60\,000} = 1{,}32. \qquad (10.15)$$

Valoarea supraunitară a indicatorului E_p reprezintă expresia unei situații financiare bune, capitalul propriu deținînd o pondere mare față de resursele străine (atrase), ceea ce are urmări pozitive asupra întregii activități a societății.

c) *Solvabilitatea generală* (S_g) reprezintă capacitatea societății comerciale de a face față tuturor obligațiilor (datoriilor) pe care le are față de terți, în raport cu totalul mijloacelor economice existente în activul bilanțului. O societate comercială este solvabilă dacă totalul activului din bilanț (A_t) este mai mare decît suma fondurilor împrumutate (capital străin), respectiv dacă există un excedent față de datoriile pe termen scurt, mediu și lung (C_s). Practic, solvabilitatea se determină folosind formula:

$$S_g = \frac{A_t}{C_s} = \frac{158\,000}{68\,000} = 2{,}32. \qquad (10.16)$$

Cînd $S_g > 1$, rezultă că, în caz de dizolvare a societății, aceasta poate să-și lichideze obligațiile și, prin partajarea valorilor (în numerar sau în bunuri), să restituie acționarilor și capitalul subscris. În cazul unor rate mult superioare, înseamnă că societatea în cauză poate să facă împrumuturi garantate pe baza mijloacelor economice din activ, pentru dezvoltarea societății.

În sistemul francez, nivelul asigurării cu mijloace circulante a procesului de producție și de desfacere se analizează și prin alți doi indicatori, și anume:

— *rata capacității de plată a obligațiilor pe termen scurt* (R_{cs}):

$$R_{cs} = \frac{O_{ts}}{C_c} = \frac{98\,000}{50\,000} = 1{,}96; \qquad (10.17)$$

— *rata de finanțare a valorilor imobilizate* (R_{fi}):

$$R_{fi} = \frac{C_s}{C_f} = \frac{108\,000}{60\,000} = 1{,}80. \qquad (10.18)$$

Dacă coeficientul are valoarea 1, situația financiară se găsește la limita unei aprecieri pozitive, în timp ce o valoare subunitară arată o situație mai puțin satisfăcătoare. În această ultimă situație, rezultă că resursele străine ale societății reflectate în pasivul bilanțului dețin o pondere mare în totalul resurselor.

Scanned with OKEN Scanner

2. Al doilea grup de corelații și analize rezultă din modul de formare a fondurilor de rulment, sintetizat în următoarea schemă [17] :

<table>
<tr><td colspan="3"></td><td>Capital fix
60 000
(37,98 %)</td><td>Capital propriu
90 000
(56,96 %)</td><td rowspan="2">Capital permanent
108 000
(68,35 %)</td></tr>
<tr><td>Fond de rulment propriu
30 000
(18,98 %)</td><td>Fond de rulment permanent</td><td>Fond de rulment</td><td>Valori în exploatare
42 000
(26,58 %)</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>48 000

(30,37 %)</td><td>Total</td><td>Valori realizabile pe termen scurt
36 000
(22,79 %)</td><td>Obligații pe termen lung și mediu
18 000
(11,39 %)</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td>98 000
(62,02 %)</td><td>Valori disponibile
20 000
(12,65 %)</td><td>Obligații pe termen scurt
50 000
(31,65 %)</td><td></td></tr>
</table>

Pe baza informațiilor furnizate de această schemă se determină o serie de indicatori, cum sînt :

— *fondul de rulment propriu* (F_{rp}) :

$$F_{rp} = C_p - C_f ; \tag{10.19}$$

— *fondul de rulment permanent* (F_{re}) :

$$F_{re} = (V_e + V_r + V_d) - O_{ts} ; \tag{10.20}$$

— *fondul de rulment total* (F_{rt1}) *în varianta calculului direct* :

$$F_{rt1} = V_e + V_{re} ; \tag{10.21}$$

— *fondul de rulment total* (F_{rt2}) *în varianta calculului indirect* :

$$F_{rt2} = A_t - C_f ; \tag{10.22}$$

— *rata de autonomie financiară totală* (R_{at}) :

$$R_{at} = \frac{V_r + V_d}{O_{ts}} ; \tag{10.23}$$

— *rata de autonomie financiară imediată* (R_{ai}) :

$$R_{ai} = \frac{V_d}{O_{ts}} . \tag{10.24}$$

[17] *Ibidem*, p. 47.

Scanned with OKEN Scanner

Rezultatul acestei ultime relaţii reliefează solvabilitatea societăţii „la vedere" şi aceasta trebuie să fie întotdeauna superioară cifrei 1; cînd este prea ridicată, indică disponibil abundent — nefolosit.

Rata de autonomie financiară imediată, într-o altă concepţie, se poate determina şi în alte două variante[18]:

$$a)\ \frac{\textit{Fond de rulment total}}{\text{Valori imobilizate}} \quad \text{sau} \quad \frac{\textit{Capital permanent}}{\text{Valori imobilizate}}; \qquad (10.25)$$

$$b)\ \frac{\textit{Fond de rulment total}}{\text{Obligaţii pe termen scurt}} \quad \text{sau} \quad \frac{\textit{Capital circulant}}{\text{Obligaţii pe termen scurt}}; \qquad (10.26)$$

Micşorarea valorii obligaţiilor de plată diminuează fondul de rulment, constituit din valori în exploatare, realizabile pe termen scurt sau disponibile şi pentru crearea de disponibilităţi trebuie accelerată intrarea în cont a propriilor creanţe, devenite exigibile.

Capacitatea de plată reflectată în bilanţ oferă posibilitatea societăţii de a-şi achita, la termen, obligaţiile sale ce decurg din: procesul de cumpărare şi vînzare a mărfurilor, prestările de servicii efectuate de terţi, salariile personalului, impozitele, contribuţiile privind asigurările sociale şi altele. Această posibilitate este condiţionată, pe de o parte, de volumul şi termenul de exigibilitate a obligaţiunilor, iar pe de altă parte, de disponibilităţile băneşti şi de capacitatea societăţii comerciale de a transforma unele elemente ale mijloacelor circulante (valori imobilizate sau în exploatare) care se găsesc într-o anumită fază a circuitului lor, în mijloace lichide.

Capacitatea de plată este caracterizată prin indicatori exprimaţi în valori absolute şi relative.

Indicatorul care exprimă capacitatea de plată în valoare absolută (C_{pa}) rezultă din compararea mijloacelor circulante lichide (V_d) cu obligaţiile societăţii care trebuie achitate la un moment dat sau într-un interval scurt de timp (O_{ts}). Acest indicator se determină practic prin aplicarea formulei:

$$C_{pa} = V_d - O_{ts}. \qquad (10.27)$$

Indicatorul care exprimă capacitatea de plată în valori relative se obţine ca raport între mijloacele circulante lichide (valorile disponibile), plus cele în curs de devenire şi plăţile exigibile. În scopul analizei, mijloacele circulante ale societăţii pot fi grupate în funcţie de gradul de lichiditate, de stadiul în care se găsesc la un moment dat în procesul rotaţiei lor, în următoarele grupe:

— mijloace lichide de gradul I — disponibilităţi băneşti (V_d);

— mijloace lichide de gradul II — disponibilităţi băneşti (V_d) + creanţe exigibile (V_t);

— mijloace lichide de gradul III — disponibilităţi băneşti (V_d) + creanţe exigibile (V_e) + mărfuri şi ambalaje vandabile (V_e).

[18] Laurent Tran, *Le rôle du crédit interentreprises dans la gestion financière à court terme*, Paris, „Economie et Comptabilité", nr. 168, Octobre, 1989, p. 15.

Scanned with OKEN Scanner

Această grupare permite exprimarea capacității de plată în valoare relativă (C_{pr}) a societății comerciale, în trei variante, astfel:

— coeficientul capacității de plată de gradul I:

$$C_{pr1} = \frac{V_d}{O_{ts}}; \tag{10.28}$$

— coeficientul capacității de plată de gradul II:

$$C_{pr2} = \frac{V_d + V_r}{O_{ts}}; \tag{10.29}$$

— coeficientul capacității de plată de gradul III:

$$C_{pr3} = \frac{V_d + V_r + V_e}{O_{ts}}. \tag{10.30}$$

Cu cît coeficientul rezultat se apropie de 1, cu atît va spori gradul de siguranță al lichidării obligațiilor pe termen scurt. Tendința de apropiere a coeficientului de zero indică micșorarea disponibilităților bănești și, respectiv, reducerea gradului de siguranță în achitarea angajamentelor exigibile. Pentru a evita astfel de tendințe, se analizează posibilitatea de autofinanțare pe bază de *cash flow*, expresie creată de analiștii financiari americani care, în traducere liberă, reprezintă „flux de lichiditate". Acest flux de lichiditate rezultă din diferența dintre fluxul monetar intrat în cont din încasările la preț de vînzare și fluxul monetar corespunzător ieșirilor necesitate de fabricarea produselor (cumpărări de materii prime, energie, salarii etc.). Diferența dintre aceste două fluxuri permite societății respective să conserve un surplus monetar = *cash flow*, pe care îl folosește pentru achitarea obligațiilor pe termen scurt.

10.4. Creditele pentru finanțarea tranzacțiilor de comerț exterior

Societățile comerciale, industriale ș.a., din țările cu economie de piață, pentru finanțarea tranzacțiilor economice internaționale, obțin credite de la băncile comerciale și instituțiile de credit specializate.

În funcție de obiectul de creditare, există două categorii de credite:

a) Credite pentru finanțarea operațiunilor de export-import de utilaje, echipamente industriale, instalații complexe, precum și a altor mărfuri;

b) Credite care urmează a fi utilizate pentru orice scop al debitorului, în orice țară. Creditele din prima categorie se acordă, de regulă, pentru 80—90 la sută din valoarea contractului de export-import, diferența fiind achitată de importator cu titlu de avans.

În funcție de durata pentru care se acordă, creditele pot fi:

a) Credite pe termen scurt (pînă la 12 luni) care se acordă, în special, pentru bunuri de consum și utilaj industrial de mai mică importanță, atît ca valoare, cît și sub raportul duratei de funcționare;

b) Credite pe termen mijlociu (pînă la 5 ani);

c) Credite pe termen lung (peste 5 ani).

Scanned with OKEN Scanner

În funcţie de natura creditelor, acestea pot fi clasificate astfel:

a) Creditul furnizor — credit acordat de către un furnizor cumpărătorului sub forma unor livrări de mărfuri, a căror contravaloare este obţinută de exportator prin scontarea la bănci a efectelor comerciale obţinute (trate, bilete la ordin);

b) Creditul cumpărător — acordat de o bancă locală din ţara exportatorului direct importatorului străin sau băncii acestuia, pentru ca importatorul să poată plăti marfa la livrarea ei.

1. Creditul de furnizor poate îmbrăca caracteristici diversificate, în funcţie de legislaţia ţării respective. În sistemul pieţei franceze, în mecanismul de finanţare a tranzacţiilor de export şi de import — prin băncile comerciale, de comerţ exterior şi alte institute de credit specializate —, se practică trei modalităţi de acordare a creditelor:

a) Pentru prefinanţarea exporturilor, respectiv în finanţarea fabricaţiei produselor destinate exportului;

b) Pentru finanţarea exporturilor, respectiv prin procedurile puse la dispoziţia exportatorilor pentru a mobiliza creanţele născute din relaţiile cu străinătatea;

c) Pentru acordarea de credite de cumpărător în favoarea importurilor din străinătate.

Creditele pentru finanţarea fabricaţiei produselor destinate exportului se acordă atît cînd există comandă fermă, cît şi în ipoteza în care nu există comandă fermă.

2. Creditul de cumpărător este un credit bancar, el fiind acordat de o bancă locală din ţara exportatorului direct importatorului străin sau băncii acestuia, pentru ca importatorul să poată plăti marfa la livrarea ei. În sistemul francez, acest credit se compune din două împrumuturi paralele, puse simultan la dispoziţia cumpărătorului străin, astfel:

a) Pe de o parte, un împrumut bancar rambursabil de cumpărătorul străin la 5 ani cel mult;

b) Pe de altă parte, al doilea împrumut de bancă de comerţ exterior, rambursabil în tranşe egale. Acest credit implică o asigurare *(assurance-credit)*.

Creditele acordate de băncile comerciale pentru finanţarea activităţii de comerţ exterior, pe lîngă cele de furnizor şi cumpărător, mai pot fi grupate în patru categorii, şi anume: creditul de scont, creditul în cont curent, creditul de rambursare şi creditele pentru constituirea de depozite.

a) *Creditul de scont* se materializează în scontarea efectelor de comerţ obţinute din tranzacţii comerciale dintre partenerii de pe piaţa lor naţională, cît şi din cele care au loc cu participanţii din alte ţări şi care au la bază schimburi economice internaţionale. Societăţile comerciale care prezintă băncilor spre scontare efecte de comerţ sînt creditate de către instituţiile bancare respective la o valoare egală cu cea a efectelor de comerţ, din care se scade taxa scontului (calculată asupra valorii tratelor, în funcţie de perioada aferentă intervalului de timp de la scontare şi pînă la scadenţa lor), şi a comisionului băncii. Efectele de comerţ sînt, de regulă, trate trase de furnizor asupra clientului său sau bilete la ordin subscrise de client în favoarea furnizorului său. Deţinătorul unui efect de comerţ poate obţine lichidităţi prin vînzarea acestor titluri la o bancă

Scanned with OKEN Scanner

comercială. Banca — la primirea efectului de comerț andosat în favoarea ei — plătește beneficiarului respectiv o sumă calculată pe baza formulei [19]:

$$S_p = V_{ef} - \frac{V_{ef} \cdot T \cdot n}{360 \cdot 100}, \qquad (10.31)$$

în care V_{ef} reprezintă valoarea efectului de comerț în momentul scadenței, inclusiv dobînda creditului de furnizor sau cumpărător;

T — taxa de scont (exprimată în procente pe an);

n — numărul de zile rămas pînă la scadență.

Calculul taxei scontului (dobînzii creditului) are în vedere valoarea nominală (x), valoarea actuală (y) și diferența ($x - y = z$), reprezentînd scontarea propriu-zisă, ținînd seamă de taxa scontului (t) în procente, de faptul că plata se face la n zile și că un an se consideră, în relațiile bancare, la media de 360 zile. Avînd în vedere aceste elemente, se determină [20]:

— taxa scontului:

$$z = \frac{x \cdot t \cdot n}{360 \cdot 100}; \qquad (10.32)$$

— valoarea actuală a efectului de comerț:

$$y = x - z = x - \frac{x \cdot t \cdot z}{360 \cdot 100} = \frac{x(36\,000 - t_n)}{36\,000}. \qquad (10.33)$$

b) *Creditul în cont curent* este acordat, în general, de băncile comerciale clienților pe termen scurt, pentru achitarea unor importuri, pentru acoperirea unor cecuri etc. Acest credit deschis unei societăți comerciale poate reprezenta chiar avansul necesar pentru a finanța, într-o anumită cotă, o tranzacție de import.

c) *Creditul de rambursare* este acordat „clienților cu activitatea economică atît pe piața internațională, cît și pe piața internă, în condițiile în care la scadența unor rate din împrumuturile primite anterior nu au posibilități, datorită unei situații conjuncturale nefavorabile, să le ramburseze" [21]. În fapt, aceste credite reprezintă facilități de trezorerie pentru unele firme, prin care se asigură o prelungire automată a perioadei de rambursare a creditelor primite.

d) *Creditele pentru constituirea de depozite* se acordă și se primesc în cazurile în care este necesar să se creeze anumite depozite bancare în diferite țări sau pentru deschiderea de acreditive cu finanțare la deschidere. Acestea se acordă de băncile comerciale însă, în mod deosebit, de institute de credit specializate.

În fine, o altă formulă de creditare — practicată în SUA sub denumirea de *leasing*, iar în Franța sub titlul de *le credit bail* [22] — o constituie creditul pe bază de contract de arendă. *Leasing*-ul reprezintă o formă de închiriere de către organizații financiare a unor mașini, utilaje, mijloace de transport și a altor bunuri societăților comerciale, care nu dispun de

[19] G. Depallens, *op. cit.*, p. 472.
[20] P. Conso, *op. cit.*, p. 176.
[21] Paul Bran și colab., *Relații valutar-financiare internaționale*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1990, p. 115.
[22] P. Conso, *op. cit.*, p. 155.

Scanned with OKEN Scanner

suficiente fonduri proprii sau împrumuturi pentru a le cumpăra. Dar *leaisng*-ul reprezintă şi o formă de finanţare a investiţiilor, fiind utilizat cu predilecţie de firmele care au nevoie de echipamente, dar care au o insuficienţă temporară de fonduri.

În funcţie de poziţia furnizorului în contractul de *leasing*, se disting două forme :

a) *Leasing* direct, realizat prin încheierea contractului între producătorul exportator şi utilizatorul bunului care face obiectul operaţiunii, finanţarea fiind făcută de către furnizor ;

b) *Leasing* indirect, realizat prin intermediul unei societăţi specializate de *leasing*, care preia funcţia de creditare, pe cea de prestări de servicii, precum şi asumarea riscurilor ce decurg din aceste operaţiuni. În general, societăţile de *leasing* pot fi : societăţi generale de *leasing* (care operează cu o gamă largă de produse), societăţi de intermediere (societăţi şi bănci cu un capital foarte mare) şi societăţi de *leasing* integrate (unităţi mari producătoare cu societăţi proprii de *leasing)*. În toate acestea, băncile şi alte organisme financiare sînt angrenate cu furnizarea de fonduri, sau prin participarea la împrumuturile făcute de terţe persoane pentru finanţarea unor operaţiuni de *leasing*.

În funcţie de conţinutul ratei de *leasing* raportată la preţul de închiriere, se disting două categorii de operaţiuni : *leasing* financiar şi *leasing* funcţional. În primul caz *(financial leasing)*, este absolut necesar ca, în perioada de închiriere (prima închiriere), să se realizeze întregul preţ al obiectului contractat, inclusiv costurile auxiliare, precum şi un beneficiu.

Leasing-ul financiar se practică în două variante : cu plata integrală şi cu plata parţială. În prima variantă, ratele de plată sînt astfel calculate încît, după încheierea perioadei de bază, întreprinzătorul să-şi poată acoperi cheltuielile de producţie şi cele comerciale, plus alte cheltuieli suplimentare şi să realizeze dobînda pentru capitalul investit, plus un beneficiu care sporeşte pe măsura creşterii duratei de închiriere. În cea de-a doua variantă, la sfîrşitul perioadei de închiriere se evaluează valoarea reziduală a echipamentului folosit. Clientul va plăti doar diferenţa dintre preţul de achiziţie şi valoarea reziduală plus, bineînţeles, dobînzile aferente.

Pentru creditul pe bază de *leasing* financiar, dobînda se calculează aplicînd formula matematică [23] :

$$V = a - \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \qquad (10.34)$$

în care V reprezintă suma împrumutată ;

a — suma rambursată constant ;

r — nivelul de dobîndă lunar (întrucît vărsămintele se fac lunar) ;

n — numărul de vărsăminte lunare.

Leasing-ul funcţional *(operating leasing)* presupune ca în perioada de bază să se realizeze doar o parte din preţul obiectului contractat, societatea de leasing asumîndu-şi riscurile uzurii morale şi răspunzînd de furnizarea pieselor de schimb, efectuarea reparaţiilor, plata diverselor taxe şi impozite, fiind folosit de producătorii care dispun de mărfuri foarte căutate pe piaţa mondială şi la care deţin poziţii cheie.

[23] G. Depallens, *op. cit.*, p. 445.

În funcție de volumul ratelor de leasing, există două categorii :

a) *Leasing* brut, în care ratele cuprind, pe lîngă prețul de vînzare al mărfii, și cheltuielile de întreținere, *service* și reparații ;

b) *Leasing* net, în care ratele conțin numai prețul obiectului de închiriat.

P. Conso prezintă avantajele acestui tip de *crédit bail*, dintre care relevăm [24] :

a) Pe plan financiar, acest tip de credit nu modifică situația financiară a societății beneficiare, lăsîndu-i posibilitatea de a face împrumuturi directe în relațiile cu băncile comerciale sau alte organizații financiar-bancare ;

b) Pe plan fiscal, acest tip de credit nu antrenează decît cheltuieli de închiriere și dobînzi care sînt deductibile din venituri înainte de aplicarea impozitelor ;

c) Pe plan economic, această tehnică de finanțare este, în mod incontestabil, un factor de dezvoltare și progres.

10.5. Analiza creditării și decontării operațiilor de export pe baza metodei drumului critic

Funcționarea activității de comerț exterior pe baza criteriilor de rentabilitate și eficiență implică o serie de măsuri, printre care cele privind finanțarea, creditarea și decontarea operațiilor de export ocupă un loc important. Adaptarea unor metode științifice la particularitățile operațiilor de export constituie o sarcină centrală în etapa actuală, cît și în perspectivă.

În ultimii 20 de ani se constată, pe plan mondial, un interes mereu crescînd pentru conducerea și organizarea pe baze științifice a producției și a muncii. S-au născut o serie de discipline noi (teoria deciziilor, teoria succesiunii, teoria jocurilor, analiza drumului critic etc.) care au ca scop îmbunătățirea activității economice. Dintre acestea, analiza drumului critic — metodă care se prezintă într-o serie de variante : PERT, RAMPS, LESS, PERT-COST, PERT-CONTROL, PERT-OLIVETI etc. — a cunoscut un însemnat succes și o dezvoltare spectaculoasă, găsind aplicații în toate domeniile vieții economice, chiar și în medicină, artă etc., datorită atît eficacității, cît și simplității sale.

În sfera de aplicație a analizei drumului critic se pot integra și creditarea și decontarea operațiilor de export, atît la unitățile producătoare, cît și la firmele intermediare de comerț exterior și în relațiile de plăți cu străinătatea. Scopul urmărit este :

a) Optimizarea termenelor de încasare în valută a mărfurilor exportate și de rambursare a creditelor (împrumuturilor) pentru mărfuri destinate exportului ;

b) Minimizarea volumului dobînzilor bancare aferente creditelor pentru mărfuri destinate exportului și a comisioanelor și spezelor bancare, în valută, percepute de băncile care efectuează decontarea mărfurilor în valută, în concordanță cu reglementările internaționale în acest domeniu.

[24] P. Conso, *op. cit.*, p. 158.

Scanned with OKEN Scanner

În conformitate cu principiile metodei drumului critic, etapele analizei sînt următoarele : stabilirea listei activităţilor economice şi financiare, elaborarea graficelor reţea şi calculul duratelor şi determinarea drumului critic.

1. *Stabilirea listei activităţilor economice şi financiare.* Analizînd diferitele procese de lucru privitoare la creditarea şi decontarea unei operaţii de comerţ exterior, constatăm că acestea sînt compuse dintr-un ansamblu de operaţii care concură la realizarea obiectivului propus, pot fi asimilate unui proces tehnologic şi exprimate în succesiunea lor, într-o listă a activităţilor economice şi financiare conform tabelului 10.1

Tabelul 10.1

Lista activităţilor economice şi financiare care concură la creditarea şi decontarea operaţiilor de export

DENUMIREA OPERAŢIILOR	Vînzări de mărfuri în străinătate cu plata imediată		Vînzări de mărfuri pe credit în străinătate	
	Simbol	Durata în zile	Simbol	Durata în zile
1	2	3	4	5
Expedierea în străinătate a produselor destinate exportului	0	*n*	0	*n*
Remiterea de către unitatea producătoare la societatea de comerţ exterior a documentelor de expediere şi facturare a mărfurilor la extern, precum şi a facturii interne calculată la preţul complet de export constituit în baza preţurilor şi tarifelor legal stabilite	1	1	1	1
Depunerea de către unitatea producătoare la banca teritorială a facturii interne şi a cererii de credit pentru produsele expediate la extern	2	1	2	1
Acordarea de către banca teritorială a unităţii producătoare a creditului pentru produsele expediate la extern, conform cererii de credit şi a facturii interne calculată la preţul complet de export constituit în baza preţurilor şi tarifelor legal stabilite	3	1	3	1
Întocmirea de către societatea de comerţ exterior a facturii externe şi depunerea acesteia — împreună cu toate documentele de expediere — la banca cu activitate de comerţ exterior	4	5	4	5
Depunerea la banca cu activitate de comerţ exterior a dispoziţiei de plată pentru virarea la banca teritorială a unităţii producătoare a contravalorii mărfurilor exportate, la preţul complet de export, constituit pe baza preţurilor şi tarifelor legal stabilite, mai puţin comisionul cuvenit societăţii de comerţ exterior	5	1	5	1
Încasarea de către unitatea producătoare a facturii interne pentru contravaloarea mărfurilor exportate, mai puţin comisionul cuvenit societăţii de comerţ exterior şi rambursarea creditului acordat de banca teritorială, conform cererii de credit	6	3	6	3

Scanned with OKEN Scanner

1	2	3	4	5
Acordarea de către banca cu activitate de comerț exterior a creditului acordat societății de comerț exterior pentru mărfurile livrate la extern, cu plata imediată, și achitate unității producătoare la prețul complet de export, mai puțin comisionul cuvenit societății de comerț exterior	7	1	—	—
Aprobarea de către banca cu activitate de comerț exterior a creditului acordat societății de comerț exterior pentru mărfurile livrate la extern cu plata pe credit (pe termen scurt, mijlociu și lung), la valoarea în valută, transformată în lei, la cursul comercial în vigoare	—	—	8	1
Încasarea de către banca cu activitate de comerț exterior a valutei și, concomitent, rambursarea în contul de credit al societății de comerț exterior a valorii externe în lei, la cursul comercial în vigoare, a mărfurilor vîndute în străinătate cu plata imediată sau pe credit pe termen scurt, mijlociu sau lung	9	*n*	9	*n*

Descompunerea unei operații de export în elementele componente (activități) permite o analiză amănunțită a desfășurării ei, alegerea variantei optime de încasare a valutei și un control continuu asupra fiecărei activități. Realizarea unei activități implică un consum de timp și, în general, de resurse financiare. De pildă, „acordarea creditului pentru produse destinate exportului" consumă o durată de *n* zile, în funcție de lungimea drumului dintre momentul acordării acestui credit și momentul rambursării lui. Totodată, ea consumă resurse financiare, respectiv dobînzi. Unele activități ca, de exemplu, „întocmirea de către societatea de comerț exterior a facturii externe" nu consumă resurse, ci numai timp. Criteriul de optimizare este fie durata de încasare a valutei, fie costul total al dobînzilor sau, în fine, o sinteză a acestora.

2. *Elaborarea graficelor rețea.* Reprezentarea grafică a desfășurării operațiunilor se poate face cu ajutorul unor rețele, așa cum se arată în figura 10.1. pentru vînzările de mărfuri cu plata imediată sau figura 10.2. pentru vînzările de mărfuri pe credit. Graficele rețea sînt alcătuite din două feluri de elemente : arce (săgeți) și noduri (dreptunghiuri).

Arcele reprezintă activități : acestea sînt reprezentate prin săgeți care unesc conturile de credite, deschise unităților producătoare la filialele bancare teritoriale care le deservesc. Săgețile sînt orientate în sensul efectuării operației financiare : debit, în cazul orientării în sensul unităților producătoare și credit, în cazul orientării în sensul unității bancare. Operațiile fictive — respectiv activitățile care nu implică operații financiare propriu-zise la unitățile producătoare, ci numai relații între organismele economice și financiare, sau transmiterea documentelor justificative (cereri de credit, facturi interne, facturi externe, decontări de regularizare a diferențelor etc.) — sînt reprezentate prin săgeți trasate cu linii întrerupte. Lungimea săgeților nu are nici o legătură cu durata activităților : scopul urmărit este prezentarea cît mai clară și completă a operațiilor. Ca simboluri ale operațiilor economice și financiare, s-au folosit numere cu ajutorul cărora am marcat fazele de creditare și decontare a activității de comerț exterior, astfel încît fiecare operație să poată fi cuantificată

Scanned with OKEN Scanner

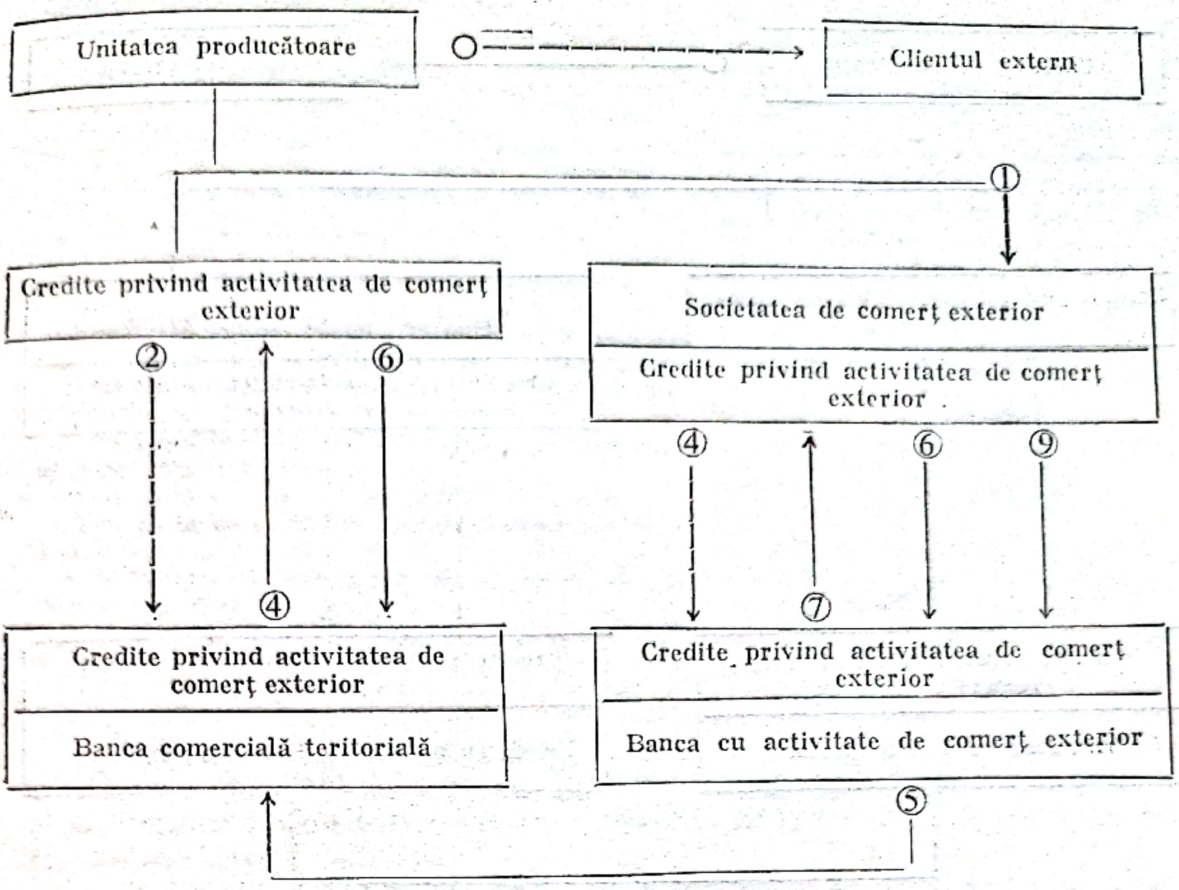

Fig. 10.1 — Desfășurarea operațiilor pentru vînzările de mărfuri în străinătate în condiții de plată imediată

în graficul rețea. Una din particularitățile specifice graficului rețea este că unele operații efectuate concomitent sînt orientate în sens contrar.

Extremitățile săgeților (dreptunghiurile) reprezintă organismele economice (unitate producătoare, societatea de comerț exterior, client extern) sau financiare (bancă teritorială sau de comerț exterior). Dreptunghiurile sînt legate de săgeți prin cercuri numerotate, care indică ordinea fazelor spre a fi identificate: numerotarea se începe de la faza inițială în sensul direcției săgeților, în ordinea naturală a numerelor, începînd de la zero. Fazele reprezintă stadiile de executare a operațiilor economice și financiare: în total 13 activități, dintre care 4 activități fictive.

3. *Calculul duratelor și determinarea drumului critic.* Prin calculul duratelor se stabilește drumul cu lungimea cea mai mare, care este drumul critic. Activitățile a căror succesiune are o durată mai mare decît oricare alta din graficul rețea sînt activități critice: lungimea drumului critic corespunde duratei de efectuare a tuturor activităților necesare încasării contravalorii mărfurilor exportate.

Folosind datele din lista activităților economice și financiare depuse pentru realizarea unei operații de export la unitățile producătoare (tabelul 10.1) și ordinea fazelor expuse în graficele rețea (figura 10.1 și figura 10.2) rezultă o serie de calcule pe care le dezvoltăm în tabelele 10.2 și 10.3.

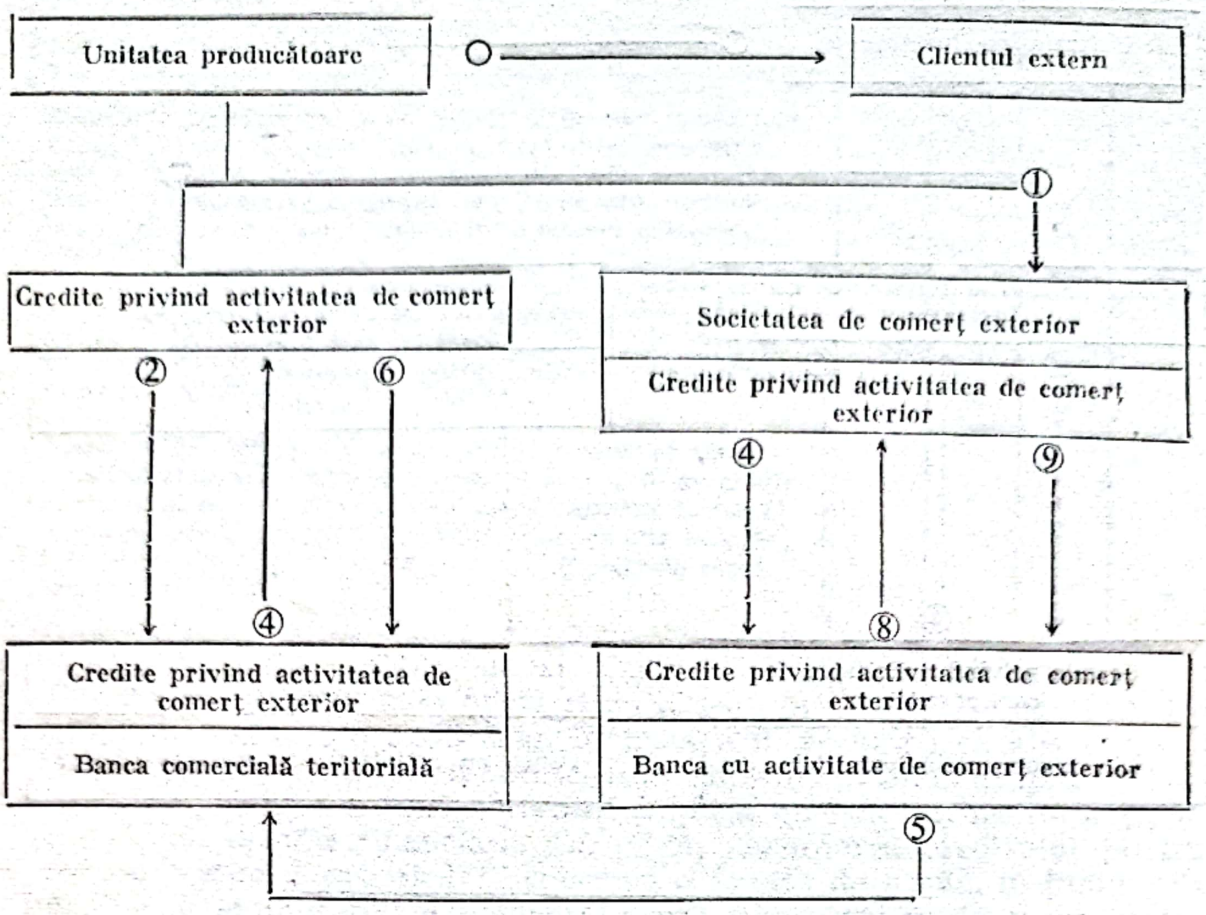

Fig. 10.2 — Desfășurarea operațiilor pentru vînzările de mărfuri în străinătate în condiții de plată pe credit

Tabelul 10.2

Calculul drumului critic privind încasarea valorii în valută a mărfurilor exportate (de la data expedierii produselor în străinătate)

Condiția de plată din contractul extern	Simbolul drumurilor	Calculul lungimii drumurilor (în zile)
Vînzări cu plata imediată prin acreditiv cu ramburs telegrafic *	0—1—4—9	0+1+5+3 = 9
Vînzări cu plata imediată prin acreditive **	0—1—4—9	0+1+5+25 = 31
Vînzări cu plata imediată prin încaso documentar ***	0—1—4—9	0+1+5+35 = 41
Vînzări cu plata pe credit ****	0—1—4—9	0+1+5+190=206

* Exemplu: durata medie de încasare maxim 3 zile de la data depunerii facturii externe la banca cu activitate de comerț exterior — fără rezerve;

** Exemplu: durata medie de încasare 25 de zile pentru țările din Europa;

*** Exemplu: durata medie de încasare 35 de zile pentru țările din Europa;

**** Exemplu: creditul la 180 zile plus termenul de circuit de la banca corespondentă din străinătate la banca de comerț exterior din țară.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 10.3

Calculul drumului critic privind acordarea și rambursarea creditelor la societatea de comerț exterior

Denumirea operațiilor și a creditului	Simbolul drumurilor	Calculul lungimii drumurilor în zile
Acordarea creditului pentru produsele destinate exportului	0—4—7	0+5+1= 6
Rambursarea valorii externe în lei la cursul comercial în vigoare a mărfurilor vîndute în străinătate:		
a) cu plata imediată prin acreditive cu ramburs telegrafic sau domiciliate la București;	7—9	1+5=6
b) cu plata imediată prin acreditive domiciliate la bănci din străinătate;	7—9	1+25=26
c) cu plata imediată prin incaso documentar;	7—9	1+35=36
d) cu plata pe credit pe termen scurt (de exemplu, 180 de zile)	7—9	1+190=191
e) cu plata pe credit pe termen mijlociu (de exemplu, 3 ani);	7—9	1+1090=1091
f) cu plata pe credit pe termen lung (de exemplu, 6 ani).	7—9	1+2170=2171

În cazul tabelului 10.2, drumul critic are lungimea de 190 de zile, activitatea cheie (9) de care depinde încasarea valutei fiind condiția de plată: credit pe termen scurt (în exemplul dat, 180 de zile, plus 10 zile termen de circuit bancar).

Și în cazul plății imediate, prin modalitatea de decontare incaso documentar, activitatea cu simbolul (9) condiționează durata încasării valutei: 41 de zile în comparație cu 31 de zile prin acreditive documentare, a căror durată de utilizare se poate reduce la cîteva zile (9) dacă acreditivele sînt prevăzute cu ramburs telegrafic sau domiciliate la banca cu activitate de comerț exterior din țară.

La efectuarea decontărilor, în relațiile comerciale internaționale este logic, echitabil și de dorit ca momentul încasării valutei să se apropie de momentul în care marfa a trecut granița. Acest deziderat este îndeplinit îndeosebi de acreditivul cu ramburs telegrafic, sau domiciliat la banca din țară, care are drept consecințe favorabile:

a) Încasarea într-un timp mai scurt a valorii mărfurilor exportate;

b) Înlăturarea cheltuielilor pentru comisioanele și spezele bancare (în valută);

c) Scurtarea perioadei de creditare, ceea ce reprezintă atît o accelerare în eliberarea mijloacelor bănești, cît și o reducere a volumului dobînzilor bancare;

d) Constituie o promisiune irevocabilă de plată, condiționată de prezentarea, într-un anumit termen, a unor documente în expediție și de facturare la extern bine definite, fără rezerve.

Spre deosebire de acreditivele documentare, incaso-ul documentar prezintă unele dezavantaje:

a. Încasarea se realizează într-un timp mai lung, în funcție și de zonele geografice (de exemplu, Europa — 35 de zile, America de Nord — 40 de zile, America de Sud și Africa — 50 de zile, Asia — 55 de zile);

b. Exportatorul expediază marfă fără să aibă nici o garanție, nici o acoperire bancară sau extrabancară că marfa care se află pe drum va fi achitată de importator;

Scanned with OKEN Scanner

c. Documentele prezentate spre încasare pot fi refuzate, caz în care se întîrzie atît încasarea valutei, cît și rambursarea creditului pentru produsele livrate la extern;

d. Comisioanele și spezele bancare generate de incaso cad în sarcina exportatorilor.

Pe planul relațiilor comerciale internaționale, se constată, în afara exporturilor cu plata imediată, o anumită extindere a vînzării mărfurilor pe credit. Creditele se acordă pe diferite termene (scurt, mijlociu și lung). Alinierea agenților economici exportatori la condițiile pieței externe, în ceea ce privește folosirea facilităților de credit, face necesară o analiză mai atentă a elementelor de eficiență, atît în ceea ce privește dobînda obținută, cît și — pe cît este posibil — în ceea ce privește cursul de revenire ce se obține în cazul în care se acordă credit clientului extern.

Din analiza de mai sus rezultă că în compartimentul decontărilor cu străinătatea una din sarcinile imediate și permanente este să se folosească într-o măsură mai mare acreditivele la exportul de mărfuri și, în primul rînd, acreditive cu ramburs telegrafic domiciliate la București.

În cazul tabelului 10.3, drumurile critice sînt la vînzările pe credit (pe termen scurt, mijlociu și lung), lungimea acestora fiind în funcție de o variabilă aleatorie: termenul de credit prevăzut în contractul extern. Lungimea drumurilor respective are implicații economice, întrucît consumă resurse constituite din dobînzi bancare. Scurtarea drumului critic are influență direct proporțională asupra volumului dobînzilor. La vînzările pe credit, exportatorul recuperează costul creditului pe calea dobînzilor în valută. Întrucît dobînzile pe piețele valutare sînt variabile, la vînzările pe credit pe termen mijlociu și lung dobînda trebuie să fie fixată — după cum am văzut — pe o perioadă limitată, după care se revizuiește printr-o clauză de indexare.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL XI

INDICII STATISTICI DE ANALIZĂ GLOBALĂ A SCHIMBURILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Determinarea cantitativă a volumului comerţului exterior şi analiza în dinamică, mai ales prin prisma eficienţei, constituie esenţa utilizării indicilor statistici, în calitate de indicatori de comparaţie, în vederea variaţiei relative, proporţionale a fenomenelor din cadrul relaţiilor economice externe. Măsurarea şi analizarea eficienţei schimburilor economice externe, pe baza indicilor specifici acestui domeniu, relevă direcţiile şi dimensiunile înregistrate în valorificarea mărfurilor la export sau din import, puterea de cumpărare în raporturile economice externe şi eficienţa sintetică, în dinamică, a repartizării geografice a comerţului exterior.

11.1. Indicatorii şi indicii de analiză globală a volumului şi structurii comerţului exterior

Volumul comerţului exterior reprezintă un „indicator sintetic al economiei naţionale care cuprinde totalitatea activităţilor comerciale de export şi import, în expresie bănească, sub formă de mărfuri, servicii sau rezultate din cooperare în producţie şi tehnico-ştiinţifică, care au fost realizate în cadrul planului sau în afara lui într-o anumită perioadă de timp, de regulă un an" [1].

Volumul comerţului exterior caracterizează în mod sintetic gradul de independenţă a economiei naţionale cu alte ţări, intensitatea schimburilor comerciale ale ţării respective, stadiul de dezvoltare şi modernizare a economiei. Acesta „se corelează cu indicatorii producţiei industriale şi agricole, ai investiţiilor, ai venitului naţional şi produsului social, cu indicatorii financiar-valutari, balanţa comercială, balanţa de încasări şi plăţi externe şi cu indicatorii bugetari şi cei de eficienţă economică" [2].

În vederea analizei volumului şi structurii comerţului exterior, se pot folosi o serie de indicatori, cum ar fi : indicatorul intensităţii comerţului exterior, indicele de structură, indicii de echilibru, indicele de coordonare şi indicele de concentrare şi diversificare a comerţului exterior.

1. *Indicatorul intensităţii comerţului exterior* (I^i_{ce}) caracterizează, în mod sintetic, activitatea de comerţ exterior pe un locuitor, şi se calcu-

[1] Mircea Bulgaru, *Statistica ramurilor neindustriale*, Bucureşti, Edit. didactică şi pedagogică, 1982, p. 351.

[2] *Ibidem*, p. 351.

Scanned with OKEN Scanner

lează după formula:

$$I_{ce}^{i} = \frac{\text{Volumul comerțului exterior (export + import) în valută}}{\text{Numărul mediu al populației}} \qquad (11.1)$$

Indicatorul intensității comerțului exterior pe un locuitor se poate determina în mod distinct pentru cele două componente ale sale — exportul (I_{ce}^{E}) și importul (I_{ce}^{I}). În acest caz, se aplică formulele:

$$I_{ce}^{E} = \frac{\text{Volumul exportului în valută}}{\text{Numărul mediu al populației}}; \qquad (11.2)$$

$$I_{ce}^{I} = \frac{\text{Volumul importului în valută}}{\text{Numărul mediu al populației}}; \qquad (11.3)$$

De asemenea, valoarea exportului sau importului pe un locuitor se poate determina pe grupele principale de mărfuri sau la principalele produse exportate sau importate. Prin acest calcul, se aprofundează analiza gradului de dezvoltare a comerțului exterior. Calculul se efectuează simplu, prin raportarea valorii unei grupe de mărfuri sau a unui produs important, care a făcut obiectul exportului sau importului într-o perioadă de timp, la numărul mediu al populației din perioada respectivă.

Pentru a trage concluzii cu privire la rezultatele obținute pe linia extinderii relațiilor economice, se impune și compararea nivelului atins într-o perioadă cu nivelul realizat în perioada precedentă sau în altă perioadă. Această analiză trebuie conjugată și cu analiza comparativă a gradului de dezvoltare a comerțului exterior al țării în cauză cu cel atins în diferite țări, spre a se evidenția dacă procesul de dezvoltare se situează la nivelul țărilor dezvoltate sau prezintă rămîneri în urmă.

Pentru această analiză comparativă se folosește metoda indicilor teritoriali (I_{t}^{i}), care se calculează după formula:

$$I_{t}^{i} = \frac{\text{Volumul comerțului exterior al țării noastre, pe un locuitor}}{\text{Volumul comerțului exterior al altei țări, pe un locuitor}} \times 100 \qquad (11.4)$$

În funcție de necesitățile analizei, se pot compara, folosind același procedeu, și valoarea exportului, valoarea importului, pe grupe de mărfuri, pe un locuitor din țara noastră cu aceiași indicatori realizați în diferite țări. De menționat că în toate aceste cazuri, pentru a se asigura comparabilitatea datelor, indicatorii exportului și importului de mărfuri pe un locuitor în diferite țări trebuie să se exprime în aceeași valută (lire sterline, franci francezi, dolari etc.), plecîndu-se de la volumul exportului și importului exprimat în monedele naționale ale țărilor comparate și de la cursul oficial al valutei țărilor respective.

2. *Indicele de structură* caracterizează, în general, nivelul calitativ al comerțului exterior și se folosește în calculul ponderii exportului și importului pe grupe mari de mărfuri și în cadrul acestora pe subgrupe. În acest scop, în sistemul informațional statistic din România, mărfurile care fac obiectul comerțului exterior sînt clasificate în 9 grupe, și anume:

I. Mașini, utilaje și mijloace de transport;
II. Combustibil, materii prime, minerale și metale;

Scanned with OKEN Scanner

III. Produse chimice, îngrăşăminte, cauciuc;
IV. Materiale de construcţii şi accesorii;
V. Materii prime nealimentare şi produse prelucrate (fără cele specificate în alte grupe);
VI. Animale vii (în afară de cele pentru tăiere);
VII. Materii prime pentru producţia mărfurilor alimentare;
VIII. Mărfuri alimentare;
IX. Mărfuri industriale de larg consum. Fiecare grupă se subdivide, la rîndul ei, în subgrupe, poziţii sau subpoziţii, în funcţie de natura mărfurilor.

Indicele de structură (I_s) se determină pe baza formulei:

$$I_s = \frac{S_i}{E_t} \cdot 100, \qquad (11.5)$$

în care I_s reprezintă indicele de structură;
S_i — exportul sau importul pe grupe de mărfuri;
E_t — exportul total.

3. *Indicii de echilibru* ai comerţului exterior — de autonomie şi de dependenţă — caracterizează poziţia în care exportul sau importul, anumite grupe de produse sau produse, se află faţă de relaţiile economice de schimb, şi se calculează potrivit relaţiei:

$$I_{d(ei)} = \frac{Q_{1(e)}}{Q_{1(i)}}, \qquad (11.6)$$

în care $I_{d(ei)}$ reprezintă indicele de dependenţă a exportului de import;
$Q_{1(e)}$ — cantităţile exportate dintr-o anumită grupă de produse (valoarea), în perioada curentă;
$Q_{1(i)}$ — cantităţile importate din aceeaşi grupă de produse (valoarea), în aceeaşi perioadă.

În cazul în care valoarea indicelui este supraunitară, este vorba de o autonomie a exportului faţă de import: dacă însă indicele este subunitar, înseamnă că exprimă o dependenţă a exportului faţă de import.

Gradul de participare, în condiţii de echilibru, al unei ţări la comerţul mondial este ilustrat şi de indicatorii „cota pentru export" şi „cota din import".

Indicatorul „cota pentru export" caracterizează proporţia în care producţia internă pe feluri de produse sau grupe de produse a fost destinată exportului. În acest scop, se utilizează formula:

$$C_e = \frac{E}{Q} \cdot 100, \qquad (11.7)$$

în care C_e reprezintă cota pentru export;
E — cantitatea sau valoarea producţiei exportate pe feluri de mărfuri sau grupe de mărfuri;
Q — cantitatea totală de producţie fabricată sau valoarea totală a producţiei-marfă executate.

Scanned with OKEN Scanner

Indicatorul „cota din import" exprimă proporția în care consumul intern (productiv și neproductiv) este acoperit prin importul de mărfuri și se calculează pe produse sau grupe de produse, pe baza formulei:

$$C_i = \frac{I}{C_t} \cdot 100, \qquad (11.8)$$

în care C_i reprezintă cota din import;

I — volumul importului de mărfuri pe feluri de produse sau grupe de produse;

C_t — consumul intern total (productiv și neproductiv), pe produse și grupe de produse.

Compararea în timp a „cotei din import" și a „cotei pentru export" evidențiază evoluția participării unei țări la diviziunea internațională a muncii, a schimburilor comerciale cu alte țări. Cu cît „cota pentru export" este mai mare și „cota din import" este mai mică, cu atît procesul de participare a țării respective la comerțul mondial este mai avantajos, creanțele exigibile ale țării în cauză față de străinătate fiind substanțial mai mari decît obligațiile. Prin creșterea permanentă a „cotei pentru export" și diminuarea „cotei de import" se asigură, în mod curent, atît plata importului din încasările de la export, deci balanțe de plăți echilibrate, cît și creșterea rezervelor valutare.

Cota pentru export în volumul producției-marfă și structura exportului de produse industriale este diferențiată pe ramuri industriale. Această diferențiere se realizează, pe de o parte, în funcție de înzestrarea cu fonduri fixe și eficiența folosirii acestora, iar pe de altă parte, în funcție de productivitatea muncii depuse. Cota-parte a exportului din produsul global al fiecărei ramuri ar trebui — în mod logic — să varieze în raport cu eficiența netă diferențiată a investițiilor și cu nivelul diferit al productivității muncii în ramurile producției industriale. Cu cît „eficiența netă a investițiilor este mai înaltă, cu cît rodnicia muncii vii este mai mare, cu atît disponibilitatea de export a ramurii ar trebui să fie mai mare și invers" [3]. În aceste condiții, între cele trei variabile (cota de export ca variabilă rezultativă, eficiența netă a investițiilor și productivitatea muncii ca variabile factoriale) se stabilește o legătură de tip stochastic și, în funcție de nivelul dezvoltării forțelor de producție din fiecare țară, se poate stabili un model — o expresie analitică a tendinței medii de valorificare a resurselor naționale prin comerțul exterior. Cu cît corelația este mai strînsă, cu atît specializarea producției industriale destinată exportului realizează o mai bună valorificare a celor doi factori (fonduri fixe și forță de muncă) și invers.

Combinînd influența acestor doi factori asupra formării cotei de export din producția a n ramuri industriale, rezultă o funcție de regresie liniară, astfel [4]:

$$f(x_{1i}, x_{2i}), \qquad (11.9)$$

în care x_{1i} reprezintă eficiența netă a investițiilor în ramura „i";

x_{2i} — productivitatea muncii, calculată pe baza producției nete din ramura „i";

$i = 1, 2, \ldots, n$ ramuri industriale.

[3] Mihai Korka, *Criteriul avantajului comparativ în orientarea structurii exportului*, București, „Revista economică", nr. 30, 1981, p. 11.

[4] *Ibidem*, p. 12.

Scanned with OKEN Scanner

Raportul de corelaţie multiplă poate indica :

a) O strînsă legătură între cele trei corelaţii ;

b) Coeficienţii de regresie pot fi direct comparabili, atît ca sens, cît şi ca mărime ;

c) Ambele influenţe pot fi directe, dar influenţa primului factor (x_{1i}) poate fi superioară celei exercitate de al doilea factor (x_{2i}) ;

d) Abaterile unor ramuri industriale sub cota estimată prin funcţia de regresie relevă faptul că potenţialul tehnic şi uman existent în ramurile respective nu este corespunzător folosit în formarea cotei de export.

4. *Indicele de coordonare* (I^c_{ce}) exprimă gradul relativ de intensitate a comerţului exterior între două ţări, sau grupe de ţări, în anumite condiţii de comparabilitate, funcţie şi de mărimea ţării respective. Acest indicator se calculează conform relaţiei :

$$I^c_{ce} = \frac{\text{Volumul comerţului exterior al ţării } A}{\text{Volumul comerţului exterior al ţării } B}. \qquad (11.10)$$

De asemenea, se calculează ca indice între exportul unei ţări în comparaţie cu exportul altei ţări, aplicînd formula :

$$I^c_{ce} = \frac{E(A)}{P(A)} : \frac{E(B)}{P(B)}. \qquad (11.11)$$

5. *Indicele de distribuţie* (I_d) caracterizează repartiţia geografică, zonală, sau repartiţia pe sisteme social-economice, şi se exprimă prin mărimi relative ce relevă orientarea generală a schimburilor externe. Se determină — de exemplu — pe baza formulei :

$$I_d = \frac{\text{Volumul comerţului exterior al României}}{\text{Volumul comerţului exterior al ţărilor membre CEE}}. \qquad (11.12)$$

6. *Indicele de concentrare şi diversificare* a comerţului exterior măsoară, ca raport între doi coeficienţi, calculaţi în prealabil, „evoluţia concentrării comerţului total, al exportului, al importului, atît în ceea ce priveşte numărul şi ponderea grupelor de mărfuri sau a mărfurilor luate separat fiecare în parte, cît şi numărul şi greutatea specifică a pieţelor sub raportul repartiţiei comerţului pe acele pieţe”[5]. În acest scop, se utilizează aşa-numitul „coeficient Michaely-Gini”, obţinut prin determinarea ponderii pe marfă sau pe ţară în comerţul total, pe baza formulelor [6] :

$$\text{— pentru export, } C_{Ix} = \sqrt{\frac{\sum_i X^2_{ij}}{X_j}} \cdot 100 ; \qquad (11.13)$$

$$\text{— pentru import, } C_{Im} = \sqrt{\frac{\sum_i M^2_{ij}}{M_j}} \cdot 100 ; \qquad (11.14)$$

[5] Titus Cristureanu, Ion Negură, Ion Ivănescu, Gheorghe Stoianovici, *Sistemul informaţional şi calcul statistico-economic în comerţul exterior*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică, 1974, p. 143.

[6] M. Byé, *Relations économiques internationales*, ed. a II-a, Paris, Daloz, 1965, tabelele XII, XIII şi nota.

Scanned with OKEN Scanner

— în cazul concentrării geografice (teritoriale):

$$\text{—pentru export, } G_{jx} = \sqrt{\frac{\sum_i X_{ij}^2}{X_{ij}}} \cdot 100; \tag{11.15}$$

$$\text{— pentru import, } G_{jm} = \sqrt{\frac{\sum_i M_{ij}^2}{M_j}} \cdot 100, \tag{11.16}$$

în care j reprezintă țara (piața externă);

i — produsul;

X_{ij} — exportul produsului i de către țara j;

X_j — totalul exportului;

$\frac{X_{ij}}{X_j}$ — ponderea produsului i în exportul țării;

M — importul.

Din raportul între coeficientul de concentrare a exportului unei țări pe produse și coeficientul importului aceleiași țări pe produse se obține o mărime care dă o orientare asupra gradului de concentrare, care este și mai concludent dacă se compară cu coeficientul respectiv al altor țări.

Coeficientul de concentrare atinge nivelul 100 cînd concentrarea este maximă, înțelegîndu-se prin aceasta că totalul exportului unei țări se compune dintr-un singur produs sau că totalul exportului este absorbit de o singură țară importatoare. Invers, cu cît acest coeficient se va apropia de zero, cu atît este mai diversificat exportul ca structură (marfă) sau ca repartiție geografică.

Analiza procesului de dezvoltare a relațiilor economice externe, a eficienței economice a comerțului exterior și a altor aspecte importante ale activității de comerț exterior, prin acest indice al concentrării și diversificării structurii pe grupe de mărfuri, pe țări și grupe de țări, este esențială. Tot atît de interesantă și instructivă este „folosirea acestui indice și pentru determinarea gradului de «concentrare teritorială», ilustrîndu-se prin aceasta repartiția mai îngustă sau mai largă sub raport geografic a comerțului exterior al unei țări" [7].

11.2. Indicii variației globale a comerțului exterior

Variația globală a comerțului exterior și a componentelor sale de la o perioadă la alta se poate exprima prin: ritmul creșterii, ritmul mediu al creșterii, sporul mediu și ritmul mediu al sporului [8].

1. *Ritmul creșterii* (r) reprezintă relația sub formă de raport între volumul comerțului exterior din perioada curentă (N_1) și perioada de bază (N_0), pe baza formulei:

$$r = \frac{N_1}{N_0}. \tag{11.17}$$

[7] T. Cristureanu, *Indicele de concentrare și diversificare a comerțului exterior*, București, „Viața economică", nr. 51, 1967.

[8] Mircea Bulgaru, *op. cit.*, p. 359.

Scanned with OKEN Scanner

2. *Ritmul mediu al creşterii* ($\bar{r}$) semnifică o creştere medie, în interiorul intervalului (I_t), a comerţului exterior. Se poate calcula pe baza mediei geometrice în două variante, şi anume:

— *pe baza unei serii formate din indici cu baza în lanţ:*

$$\bar{r} = \sqrt[n]{\prod_{t=1}^{n} I_{t-1}}; \tag{11.18}$$

sau:

$$\bar{r} = \sqrt[n]{I_{1/0} I_{2/1} \ldots I_{n_n-1}}; \tag{11.19}$$

— *pe baza datelor absolute de comerţ exterior:*

$$\bar{r} = \sqrt[n]{\frac{x_n}{x_0}}, \tag{11.20}$$

în care $\bar{r}$ reprezintă ritmul mediu anual de creştere;

x_n, x_0 — valorile din perioada curentă şi perioada de bază luate în calcul;

n — numărul termenilor seriei.

Ritmul mediu al creşterii, determinat pe baza datelor absolute de comerţ exterior, se foloseşte cînd seria dinamică ce caracterizează evoluţia comerţului exterior se înscrie într-o tendinţă continuă fără oscilaţii prea mari în interiorul intervalului luat în calcul.

3. *Sporul mediu* ($\bar{s}$) se poate calcula în două feluri, şi anume:

a) Prin însumarea sporurilor anuale din perioada respectivă şi împărţirea la numărul intervalelor seriei, conform formulei:

$$\bar{s} = \frac{\sum \Delta x}{n}, \tag{11.21}$$

în care x reprezintă sporul în lanţ;

n — numărul termenilor seriei.

b) Prin diferenţa între termeni extremi ai seriei şi împărţiţi la numărul perioadelor de variaţie ale seriei:

$$\bar{s} = \frac{x_n - x_0}{n}, \tag{11.22}$$

în care x_n, x_0 reprezintă ultimul şi primul termen al seriei.

4. *Ritmul mediu al sporului* ($\overline{rs}$) se calculează conform formulei:

$$\overline{rs} = (\bar{r} \cdot 100) - 100. \tag{11.23}$$

Variaţia comerţului exterior se poate caracteriza şi prin *coeficientul de elasticitate*, care exprimă interdependenţa dintre indicele de creştere a comerţului exterior sau a uneia din componentele sale (export-import)

Scanned with OKEN Scanner

și indicele producției sau al venitului național. Acest coeficient se poate determina pe baza relației [9]:

$$K_e = \frac{\Delta E_1}{E_0} : \frac{\Delta V_1}{V_0}, \qquad (11.24)$$

în care K_e reprezintă coeficientul de elasticitate al comerțului exterior;

E_1, E_0 — volumul comerțului exterior în perioada curentă și perioada de bază, exprimat în prețuri comparabile (indicele real);

V_1, V_0 — venitul național în perioada curentă și perioada de bază, exprimat în prețuri comparabile (indicele real).

Semnificația acestui indicator constă în aceea că el reprezintă o funcție a venitului național ($K_e = f(v)$) și arată cu cîte procente progresează comerțul exterior la un procent de creștere a venitului național.

Coeficientul de elasticitate se poate calcula luînd în considerare și evoluția populației. În acest caz, coeficientul de elasticitate va fi egal cu:

$$K_e = \left(\frac{E_1}{P_1} : \frac{E_0}{P_0}\right) : \left(\frac{V_1}{P_1} : \frac{V_0}{P_0}\right), \qquad (11.25)$$

în care E_1, E_0 reprezintă exportul din perioada curentă și de bază;

V_1, V_0 — venitul național din perioada curentă și de bază;

P_1, P_0 — populația medie din perioada curentă și de bază.

Semnificația generală a coeficientului de elasticitate poate fi interpretată în trei variante, și anume:

— cînd $K_e > 1$ rezultă o penetrație crescîndă a economiei naționale în circuitul economic mondial;

— cînd $K_e = 1$, rezultă o stabilitate în procesul de integrare a țării la circuitul economic mondial;

— cînd $K_e < 1$ rezultă o tendință de stagnare, apropiindu-se de punctul critic ce marchează tipologia de autarhie.

11.3. Indicii individuali și de grup pentru analiza în dinamică a comerțului exterior

Caracterizarea evoluției comerțului exterior și, distinct, a exportului și importului, prin aceasta și a eficienței procesului de participare la comerțul mondial, se face utilizînd metoda indicilor individuali și de grup, din care fac parte: indicele valoric individual al exportului sau importului unui singur produs sau al unei singure grupe de produse; indicele de grup al volumului valoric al exportului sau importului de mărfuri; indicele individual al volumului fizic al exportului sau importului de mărfuri; indicele de grup al volumului fizic al exportului sau importului; indicele de volum.

1. *Indicele valoric individual* exprimă dinamica volumului valoric al unui singur fel de marfă sau al unei grupe de mărfuri, pe baza formulei:

$$I_{vi} = \frac{q_1 p_1}{q_0 p_0}, \qquad (11.26)$$

în care I_{vi} reprezintă indicele individual al exportului sau importului unui singur produs sau al unei singure grupe de produse;

[9] *Ibidem*, p. 361.

Scanned with OKEN Scanner

q_1 — cantitatea exportată sau importată la o marfă sau o grupă de mărfuri în perioada curentă;

q_0 — cantitatea exportată sau importată la o marfă sau o grupă de mărfuri în perioada de bază;

p_1 — prețul de export sau de import, în valută străină (dolari SUA), pe unitatea de produs în perioada curentă;

p_0 — idem, în perioada de bază.

Acest indice exprimă dinamica indicată ca urmare atît a variației cantității exportate sau importate, cît și a evoluției prețurilor de export sau de import.

2. *Indicele de grup valoric* exprimă dinamica volumului valoric al exportului sau importului mai multor mărfuri sau al tuturor mărfurilor exportate sau importate și se determină după formula:

$$I_v = \frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_0 p_0}, \tag{11.27}$$

în care I_v reprezintă indicele de grup al volumului valoric al exportului sau importului de mărfuri;

q_1, q_0 — cantitățile de mărfuri exportate sau importate, pe feluri de mărfuri, în perioada curentă sau de bază;

p_1, p_0 — prețurile medii de export sau de import, pe unitatea de produs exportat sau importat, în perioada curentă și de bază.

Spre deosebire de indicele valoric individual, indicele de grup valoric al exportului sau importului de mărfuri arată variația în medie a valorii exportului sau importului, ca rezultat atît al modificării cantităților exportate sau importate, cît și al prețurilor de export sau import care au loc între perioada curentă și perioada de bază în două sau mai multe grupe de mărfuri.

3. *Indicele individual al volumului fizic* caracterizează evoluția cantitativă a exportului sau importului, la o singură marfă sau grupă de mărfuri, și se calculează prin formula:

$$I_q = \left(\frac{q_1}{q_0} \cdot 100 \right) - 100, \tag{11.28}$$

în care I_q reprezintă indicele individual al volumului fizic al exportului sau importului unui singur produs sau unei singure grupe de produse;

q_0 și q_1 — cantitatea exportată sau importată în perioada de bază și curentă.

4. *Indicele de grup al volumului fizic* caracterizează în mod sintetic dinamica modificărilor cantitative ale exportului sau importului, pe ansamblul mai multor feluri de mărfuri. Determinarea acestui indice se face pe baza „formulei Laspeyres", a cărei particularitate constă în faptul că utilizează în calitate de pondere constantă (fixă) prețurile din perioada de bază:

$$I_{vf} = \frac{\Sigma q_1 p_0}{\Sigma q_0 p_0}, \tag{11.29}$$

în care I_{vf} reprezintă indicele volumului fizic al exportului sau importului;

Scanned with OKEN Scanner

q_0 și q_1 — cantitățile de mărfuri exportate sau importate, în perioada de bază și curentă;

p_0 — prețurile medii de export sau de import pe unitatea de mărfuri exportate sau importate în perioada de bază.

5. *Indicele raportului de volum* exprimă, sub formă procentuală raportul dintre creșterea volumului fizic al exportului și creșterea volumului fizic al importului, ambii indici de dinamică — ai exportului și importului — fiind calculați față de aceeași perioadă de bază.

Indicele raportului de volum se calculează pe baza formulei:

$$I_{rv} = \frac{I_{q(e)}}{I_{q(i)}} \cdot 100, \qquad (11.30)$$

în care I_{rv} reprezintă indicele raportului de volum;

$I_{q(e)}$ — indicele volumului fizic al exportului;

$I_{q(i)}$ — indicele volumului fizic al importului.

Acest indicator, prin semnificația sa, întregește imaginea evoluției activității de comerț exterior.

Cu cît indicii individuali sau de grup ai exportului sînt supraunitari, respectiv mai mari de 100, și cei ai importului sînt subunitari, cu atît participarea la circuitul mondial este mai eficientă, creșterea eficienței comerțului exterior fiind reflectată de: creșterea volumului comerțului exterior de la perioada de bază la perioada curentă, cu o dinamică mai susținută a volumului exportului și reducerea continuă a importurilor; obținerea unor prețuri maxime la export prin desfășurarea mai bună a activității de comercializare a produselor autohtone în străinătate; realizarea importului programat la prețuri competitive.

11.4. Indicii evoluției puterii de cumpărare în raporturile economice externe

Rezultatele operațiilor comerciale, sub aspectul eficienței și rentabilității, sînt influențate, în condițiile concrete ale schimbului de mărfuri, în mod hotărîtor, de volumul fizic al schimburilor și de prețul la care acestea se realizează. Aceste rezultate sînt exprimate în mod sintetic prin raportul de schimb, cunoscut în literatura de specialitate internațională sub denumirea de *terms of trade*.

Raportul de schimb poate fi definit ca „evoluția în sens diferit, opus, a doi indici aflați în intercondiționare, în care unul evoluează ascendent și altul descendent sau unul crește mult mai puternic decît celălalt determinînd anumite ecarturi ale relațiilor dintre acestea" [10]. Altfel spus, raportul de schimb „exprimă relația dintre prețurile de export și cele de import, respectiv puterea de cumpărare a unei mărfi în raport cu altă marfă, a unei grupe de mărfuri exportate în raport cu aceeași grupă la import, a exportului în ansamblu sau în comparație cu importul" [11]. Acest „raport exprimă diferențe de dezvoltare economică, de dezvoltare

[10] *Ibidem*, p. 365.

[11] Ion Stoian, Alexandru Puiu, Anica Moțiu, *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, București, Edit. științifică, 1973, p. 267.

Scanned with OKEN Scanner

tehnologică, de structuri industriale etc. între țările care participă la schimburile comerciale" [12].

Indicii raportului de schimb se pot calcula în cazul prețurilor dintre export-import, prețurilor produselor agricole și industriale, ai materiilor prime și produselor manufacturate. De asemenea, „se pot calcula între indicii prețurilor comerțului exterior dintre țările industrializate și cele în curs de dezvoltare sau între țările exportatoare de petrol și cele care nu dispun de asemenea resurse" [13].

Raportul de schimb — la nivel macroeconomic — exprimă, sintetic, evoluția puterii de cumpărare a unui stat în relațiile comerciale cu alte state.

În construcția sistemului de indicatori privind raportul de schimb intervin trei elemente de bază care caracterizează exportul și importul de produse și servicii, atît în detaliu, cît și pe ansamblul țării: valoarea totală, cantitatea și prețul unitar al produselor. În funcție de diferitele combinări ale acestor trei indicatori se scot în evidență diferite laturi ale proceselor și fenomenelor economice. Astfel, una din cerințele de bază ale comerțului exterior este de a asigura echilibrul balanței comerciale. Aceasta înseamnă că valoarea totală a exporturilor (P_xQ_x) trebuie să fie egală cu aceea a importurilor (P_mQ_m) [14]:

$$P_xQ_x = P_mQ_m, \tag{11.31}$$

în care x reprezintă exportul;
m — importul;
P — prețul unitar;
Q — cantitatea produselor.

Prin împărțirea ambilor termeni ai egalității cu valoarea mărfurilor exportate, evaluate cu prețurile de import (P_mQ_x), se obține relația:

$$\frac{P_x}{P_m} = \frac{Q_m}{Q_x}. \tag{11.32}$$

Această relație reprezintă raportul de schimb.

Indicatorul din partea stînga a egalității $\left(\frac{P_x}{P_m}\right)$ reprezintă raportul de schimb net, care este cu atît mai favorabil, cu cît prețul unitar de export este mai mare, iar prețul unitar de import mai scăzut.

Indicatorul din partea dreaptă a egalității $\left(\frac{Q_m}{Q_x}\right)$ reprezintă raportul de schimb brut și arată numărul de unități importate ce revin la o unitate de marfă exportată. Situația este favorabilă cînd raportul este supraunitar, rezultînd că pentru o tonă de produse exportate sînt importate cantități de produse ce depășesc o tonă.

În condițiile realizării echilibrului balanței comerciale, raportul de schimb este favorabil dacă este asigurată una din cele patru situații referitoare la prețuri și la cantitățile de mărfuri exportate și importate, și anume:

[12] Aurel Iancu, *Schimburile economice internaționale*, București, Edit. științifică și enciclopedică, 1983, p. 290.
[13] Mircea Bulgaru, *op. cit.*, p. 365.
[14] Aurel Iancu, *op. cit.*, p. 293.

Scanned with OKEN Scanner

a) Un preţ mai ridicat pentru exporturi, în condiţiile aceluiaşi preţ pentru importuri;

b) Un preţ mai scăzut pentru importuri, în condiţiile aceluiaşi preţ pentru importuri;

c) O cantitate mai mare de importuri, în condiţiile aceleiaşi cantităţi la export;

d) O cantitate mai mică de exporturi, în condiţiile aceleiaşi cantităţi la import.

În condiţiile (cele mai frecvente) în care nu este asigurat echilibrul balanţei comerciale, raportul de schimb net este mai mare sau mai mic decît raportul de schimb brut, astfel:

$$\frac{P_x}{P_m} \lessgtr \frac{Q_m}{Q_x}. \tag{11.33}$$

Această exprimare apare insuficientă întrucît nu asigură un înţeles deplin raportului de schimb. Aceasta în mod deosebit datorită faptului că preţul unitar al unui produs poate creşte sau scădea, însă efectele favorabile sau nefavorabile asupra venitului total pot fi puse în valoare sau anulate parţial sau total de volumul produselor exportate sau importate. Drept urmare, raportul de schimb se ponderează cu volumul exporturilor, utilizînd relaţia:

$$P_m Q_m = P_x Q_x. \tag{11.34}$$

În această situaţie, capacitatea de import sau volumul de produse pe care ţara respectivă îl poate importa este dat de relaţia următoare:

$$Q_m = \frac{P_x Q_x}{P_m}. \tag{11.35}$$

Aceste combinări sînt simple. Cînd analiza trebuie făcută în dinamică şi pentru mai multe produse, sau pentru întreaga economie, sistemul de indici se amplifică. În consecinţă, în comerţul internaţional, în categoria aşa-numiţilor „indici ai raportului de schimb", distingem:

a) Indicele raportului de schimb brut;
b) Indicele raportului de schimb net;
c) Indicele venitului din raportul de schimb;
d) Indicele factorial al raportului de schimb;
e) Indicele puterii de cumpărare a exporturilor în dinamică şi;
f) Raportul de schimb regional.

1. *Indicele raportului de schimb brut* reprezintă raportul dintre indicele volumului fix al importului şi cel al exportului sau invers, structura sa constructivă fiind cea cunoscută:

$$I_{rsb} = \frac{I^E_{p0}}{I^I_{p0}} \cdot 100 = \frac{\dfrac{\Sigma q_1 p_0}{\Sigma q_0 p_0} \cdot E}{\dfrac{\Sigma q_1 p_0}{\Sigma q_0 p_0} \cdot I} \cdot 100, \tag{11.36}$$

în care I_{rsb} reprezintă indicele raportului de schimb brut;

Scanned with OKEN Scanner

I^E_{p0} — indicele prețului mediu de export din perioada de bază;
I^I_{p0} — indicele prețului mediu de import din perioada de bază;
q_1 — cantitatea de mărfuri exportată și, respectiv, importată în perioada curentă;
q_0 — cantitatea de mărfuri exportată și, respectiv, importată, în perioada de bază;
p_0 — prețurile de export și de import din perioada de bază.

Indicele raportului de schimb brut arată creșterea procentuală a volumului fizic al vînzărilor la export care revine fiecărui procent de creștere a volumului fizic al importurilor de produse. În condițiile păstrării de la o perioadă la alta a echilibrului balanței comerciale, indicele raportului de schimb brut exprimă corect evoluția raportului dintre cantitatea de produse ce trebuie exportată și cea care trebuie importată. O valoare subunitară caracterizează o îmbunătățire a structurii comerțului exterior, evidențiind, pe de o parte, creșterea ponderii mărfurilor prelucrate și scăderea ponderii materiilor prime în totalul exportului, iar pe de altă parte, scăderea ponderii mărfurilor manufacturate și sporirea ponderii materiilor prime în totalul importurilor.

2. *Indicele raportului de schimb net* reprezintă „raportul dintre indicele prețului unitar mediu la export și indicele prețului unitar mediu la import" [15], aplicînd formula:

$$I_{rsn} = \frac{I^E_{p1}}{I^I_{p1}} \cdot 100 = \frac{\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_1 p_0} E}{\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_1 p_0} I} \cdot 100, \qquad (11.37)$$

în care I_{rsn} reprezintă indicele raportului de schimb net;
I^E_{p1} — indicele prețului mediu de export din perioada curentă;
I^I_{p1} — indicele prețului mediu de import din perioada curentă;
p_1 — prețurile de export și de import din perioada curentă.

Acest indicator poate fi calculat atît pentru comerțul exterior total, cît și pentru cel efectuat în diferite zone geografice sau țări (*terms of trade* regional sau bilateral), creșterea valorii lui indicînd că importurile devin relativ mai ieftine decît exporturile, o tendință deci în favoarea țării importatoare. Acest indicator este important pentru că exprimă indicele puterii de cumpărare în raporturile economice externe, reflectînd sintetic conjunctura pieței mondiale, competența comercianților de a folosi optim conjunctura, iar în privința producției, capacitatea de adaptare la tehnica cea mai înaintată, cu produse de mare valoare și cu prețuri susținute.

Raportul dintre indicele mediu de export și cel de import caracterizează evoluția prețurilor față de nivelul lor din anul de bază și, totodată, izolează efectul variației prețurilor asupra activității de comerț exterior. În ipoteza că numitorul raportului reflectă un nivel mediu constant al prețurilor de import, adică $I_{pi} = 1{,}00$ sau 100 la sută, putem avea:

a) $I_{rsn} = \frac{I_{pi}}{1{,}00} > 1$, ceea ce înseamnă că, în condițiile prețurilor de import la un nivel mediu constant, prețurile de export au crescut în aceeași perioadă, astfel că față de anul de bază importul este relativ mai

[15] T. Cristureanu și colab., *op. cit.*, p. 140.

ieftin, ceea ce reprezintă o evoluție avantajoasă sub aspectul variației prețurilor;

b) $I_{pi} < 100$ la sută, iar $I_{rsn} > 100$ la sută, rezultînd că ieftinirea importului față de perioada de bază este nu numai relativă, ci și absolută;

c) $I_{pi} > 100$ la sută, situație care, de regulă, este întîlnită atît datorită creșterii gradului de prelucrare a mărfurilor ce fac obiectul schimburilor internaționale sub influența progresului tehnic și științific, cît și a efectelor crizei valutare și implicațiilor crizei de resurse energetice și de materii prime. În acest caz, indicele raportului de schimb net poate fi favorabil numai dacă prețurile mărfurilor exportate cresc și mai mult decît cele ale mărfurilor importate.

Indicele raportului de schimb net are o valoare de analiză și de caracterizare calitativă a eficienței comerțului exterior net superioară indicelui raportului de schimb brut (de volum). Creșterea sau descreșterea indicelui este independentă de variațiile în volumul exportului sau importului: în cazul creșterii indicelui, pentru o unitate de export (un dolar) se obține în contrapartidă un mai mare import (decît în perioada de bază). Dezavantajul acestui indice, care are drept criteriu numai prețul, este că nu reflectă întotdeauna variația care are loc în calitatea mărfurilor și nici modificarea structurii schimburilor comerciale. Din această cauză, se recomandă să fie calculat pentru perioade scurte.

Utilizarea acestui indicator este necesară și pe parcursul negocierii acordurilor de cliring pentru a verifica dacă soluțiile propuse pentru viitoarele schimburi comerciale sînt sau nu în avantajul economiei naționale, ținînd seama că întotdeauna prețurile negociate în cadrul acestor acorduri sînt, de obicei, mai mari decît prețul de comercializare în condiții de plată în devize convertibile. În acest caz particular, formula de calcul are următoarea formă constructivă [16]:

$$I_{PC} = \frac{\frac{\Sigma q_a p_a}{\Sigma q_a p_r} E}{\frac{\Sigma q_a p_a}{\Sigma q_a p_r} I} \cdot 100, \qquad (11.38)$$

în care I_{PC} reprezintă indicele puterii de cumpărare;

q_a — cantitățile prevăzute în acordul de cliring pentru export-import în perioada pentru care se stabilește respectivul acord;

p_a — prețurile la care se preconizează a fi desfășurate schimburile;

p_r — prețul reprezentativ la care se comercializează pe piața externă produsele respective.

Cu ajutorul acestui indicator, se poate determina, la întregul volum al mărfurilor exportate-importate în relația bilaterială, dacă din diferențele dintre prețurile efective și prețurile mondiale rezultă o mărire sau o micșorare a puterii de cumpărare a unei țări în schimburile comerciale cu o altă țară prin practicarea prețurilor de cliring în loc de prețuri în devize convertibile.

Determinarea cîștigului sau, respectiv, a pierderii absolute cauzate de aplicarea prețurilor tranzacționale în cadrul acordului de cliring se

[16] Ion Bujorică, Napoleon Pop, Vasile Radu, *Eficiența economică a comerțului exterior*, București, Edit. politică, 1976, p. 118.

Scanned with OKEN Scanner

poate face cu ajutorul formulei [17]:

$$\sum_{i=1}^{n} q_a^i(p_a^i - p_r^i) - \sum_{j=1}^{m} q_a^j(p_a^j - p_r^j) = R, \qquad (11.39)$$

în care $q_a^{i/j}$ reprezintă cantitatea exportată-importată;

$p_a^{i/j}$ — prețul tranzacțional în cadrul acordului de cliring pentru mărfurile exportate sau importate;

$p_r^{i/j}$ — prețul mondial (reprezentativ) pentru produsele exportate sau importate în relația bilaterală.

3. *Indicele venitului din raportul de schimb* reprezintă produsul dintre indicele volumului fizic al exportului și indicele raportului de schimb net. Cu ajutorul lui se determină volumul importurilor ce se obțin prin venitul realizat din export.

Formula de calcul este:

$$I_{vrs} = (I_p^E \cdot I_{rsn}) \cdot 100 = \left(\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_0 p_0} \cdot E\right) \cdot \left(\frac{\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma p_1 p_0} E}{\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma p_1 p_0} I} \cdot 100\right) \qquad (11.40)$$

Acest indicator exprimă cu claritate modul în care se îmbină prețurile și volumul fizic al exportului, prin raportul dintre prețurile de export și cele de import. Din această cauză, el poartă și denumirea de „indice al puterii de achiziție a exportului" [18].

Indicele venitului din raportul de schimb poate să fie mai mare de 100 chiar dacă indicele raportului de schimb net este nefavorabil, după cum el poate fi mai mic decît 100 chiar dacă indicele raportului de schimb net este pozitiv. El poate fi afectat destul de puternic de o mutație intervenită în eficiența cu care sînt produse mărfurile de export, în mod deosebit datorită unei creșteri a productivității.

4. *Indicele factorial al raportului de schimb* ține seamă de mutațiile în productivitate, rezultînd prin înmulțirea indicelui raportului de schimb net (I_{rsn}) cu cel al productivității fizice a industriei exportatoare (I_{pf}) pentru perioada dată.

Se determină pe baza formulei:

$$I_{frs} = I_{pf} \frac{I_{p1}^E}{I_{p1}^I} \cdot 100. \qquad (11.41)$$

Creșterea productivității muncii acționează direct proporțional asupra sporirii eficienței întregii activități economice, inclusiv a comerțului exterior, afectînd pozitiv indicele factorial al raportului de schimb. Pentru aceasta, este necesar ca întotdeauna obiectivul numărul unu în industrie să fie ridicarea nivelului tehnic și calitativ al întregii producții materiale prin promovarea largă a mecanizării, automatizării și cibernetizării producției, introducerea largă a celor mai noi cuceriri ale științei și tehnicii

[17] *Ibidem*, p. 118.
[18] *Boletin estadistico de America Latina*, vol. I, 1958, p. 239.

Scanned with OKEN Scanner

contemporane, pentru realizarea în permanenţă a unei economii moderne de înaltă productivitate şi eficienţă.

5. *Indicele puterii de cumpărare a exporturilor în dinamică* se determină pe baza formulei:

$$I_{pce} = \frac{I_p^E}{I_p^I} \cdot I_q^E, \tag{11.42}$$

în care I_{pce} reprezintă indicele puterii de cumpărare a exporturilor, în perioada analizată, faţă de anul de bază;

I_p^E — indicele valorii medii unitare a exporturilor;

I_p^I — indicele valorii medii unitare a importurilor;

I_q^E — indicele volumului fizic al exportului.

Folosirea acestor mărimi relative poate reda transformările intervenite în structura de mărfuri a schimburilor comerciale în expresie volumetrică sau ca efect al preţurilor, precum şi volumul importurilor ce se obţin prin venitul rezultat din export. În statistica comerţului exterior, calculele se fac pe ansamblul economiei (în expresie volumetrică) sau ca raport între indicii preţurilor, mai precis al valorii medii de export şi import, cu aceeaşi bază de raportare.

În practică, aceşti indici pot fi aplicaţi şi la nivelul societăţilor de comerţ exterior pentru a exprima relaţia dintre preţurile de export şi cele de import, respectiv puterea de cumpărare a unei mărfi în raport cu altă marfă, a unei grupe de mărfuri exportate în raport cu aceeaşi grupă la import, a exportului în ansamblul întreprinderii respective în comparaţie cu importul său. Avem în vedere societăţile de comerţ exterior care au în nomenclatorul de export şi import produse omogene (chimice, textile, confecţii, utilaje etc.) şi, prin calcule, se poate determina cîte tone de marfă exportată au fost necesare în perioada analizată pentru obţinerea din import a unei tone de marfă, cum s-a folosit conjunctura pieţei mondiale, ce volum de import se realizează prin venitul realizat din export sau care este influenţa dinamicii preţurilor externe asupra eficienţei operaţiilor de export-import.

Măsurile de îmbunătăţire a eficienţei economice a comerţului exterior, privită prin prisma raportului de schimb, trebuie îndreptate către elementele care-l influenţează, şi anume: accelerarea asimilării tehnicii noi în industrie, creşterea ponderii produselor cu grad înalt de prelucrare şi creşterea necontenită a productivităţii muncii.

6. *Raportul de schimb regional* se determină prin compararea indicelui teritorial al preţurilor de export cu cel de import, adică a coeficienţilor teritoriali globali ai celor două fluxuri, stabiliţi pe baza preţurilor externe specifice mărfurilor reprezentative în schimbul dintre cele două ţări.

Raportul de schimb regional (cu ţara j) se calculează potrivit relaţiei [19]:

$$R_j = \frac{C_{tj}\ (\text{export})}{C_{tj}\ (\text{import})}, \tag{11.43}$$

în care R_j reprezintă raportul de schimb regional;

[19] Alexandru Puiu (coord.), *Conducerea, tehnica şi eficienţa comerţului exterior*, Bucureşti, Edit. ştiinţifică şi enciclopedică, 1989, p. 489.

Scanned with OKEN Scanner

C_{tj} — coeficientul teritorial specific relației j.

Acest raport exprimă relația dintre prețurile de export și cele de import realizate în schimburile comerciale cu o anumită zonă sau țară. Un raport supraunitar exprimă o situație favorabilă în ansamblul schimburilor în sensul că — față de prețurile etalon ale mărfurilor schimbate cu țara j — importul din această țară revine mai ieftin decît exportul orientat spre ea. Situația este nefavorabilă dacă raportul este subunitar. Raportul de schimb regional dă posibilitatea comparării rezultatelor schimburilor cu mai multe zone, într-o perioadă dată, sau cu aceeași zonă, în perioadă diferită.

11.5. Indici de apreciere sintetică a eficienței exportului și importului de mărfuri

Indicele raportului de schimb reprezintă un raport între prețurile produselor exportate și prețurile produselor importate, calculate, de regulă, pe țări și pe grupe de mărfuri : materii prime, combustibili, produse manufacturate etc. Acești indici arată oportunitatea unei operații de export în raport cu alte operații și măsoară mărimea prețului extern în valută obtenabil de la partener. În schimb, aprecierea sintetică a eficienței exportului sau importului se obține calculînd : prețul extern mediu pe tona de marfă exportată și importată, indicele modificării structurale și indicele variației pure a prețurilor de export.

1. *Prețul extern mediu pe tona de marfă exportată și importată* se determină pe mărfuri, grupe de produse, pe țări, pe modalități de plată și total export, pe baza relației :

$$P^E_{mt} = \frac{\Sigma P^E_k Q_k}{\Sigma Q_k}, \tag{11.44}$$

în care P^E_{mt} reprezintă prețul extern mediu ;
P^E_k — prețul extern al produsului k ;
Q_k — cantitatea exportată în tone din produsul k.

Cînd agregarea se face pe total export, atunci Q reprezintă $1 \ldots n$ produse, situație în care volumul fizic al mărfurilor se exprimă în tone, recurgîndu-se la folosirea unor tabele de echivalență pentru acele produse al căror volum nu se pretează a fi altfel exprimat.

Prețul extern mediu pe tonă reflectă structura exporturilor și importurilor, gradul de prelucrare a produselor, comparația între exportul și importul acelorași grupe de mărfuri. Comparația pe țări poate da indicații asupra diferențelor în ce privește consumul specific de materie primă, finisajul, nivelul tehnic etc., precum și asupra calității în general, a activității de comerț exterior.

Avantajele pe care poate să le ofere, sub aspectul prețului realizat, o piață sau alta trebuie analizate în toată complexitatea situației pe pieţele respective. În condițiile în care exportul de mărfuri servește, în primul rînd, scopului de a realiza mijloacele de plată pentru acoperirea necesarului de import, nivelul de realizare a exportului trebuie apreciat și corelat cu posibilitățile de realizare a unui import corespunzător. Or, în tranzacțiile externe, de multe ori se întîmplă ca, pe anumite piețe, unde există premise pentru obținerea unor prețuri optime la export, mărfurile interesînd importul să fie oferite la prețuri ridicate. Problema ce se

Scanned with OKEN Scanner

pune pentru desfășurarea unei activități eficiente de comerț exterior este de a asigura vînzarea la prețuri echitabile a produselor indigene și, pentru a importa, de asemenea, în condiții avantajoase, echitabile.

De aceea, în cursul derulării activității de export, trebuie calculat prețul în valută pe tona de marfă exportată și importată și analizate efectele utile în orientarea justă pentru alegerea pieței celei mai avantajoase, sub aspectul realizării mărfurilor la export și din import.

Prețul extern mediu se modifică în timp, atît ca urmare a schimbării prețurilor individuale de export, cît și pe seama modificării structurale a exportului. Din aceste motive, este important a se cunoaște care este sensul și mărimea influenței modificărilor structurale. Aceasta se determină pe baza relației:

$$I_p 1/0 = \frac{\bar{P}_1^E}{\bar{P}_0^E} \cdot 100, \qquad (11.45)$$

în care $I_p 1/0$ reprezintă indicele variației prețului extern mediu în perioada curentă (1), față de perioada luată ca bază de comparație (0);

$\bar{P}_1^E$ — prețul extern mediu în perioada analizată;

$\bar{P}_0^E$ — prețul extern mediu în perioada de bază.

2. *Indicele modificării structurale* reflectă modul de valorificare a resurselor materiale și umane interne pe piața externă, măsura în care se comercializează în străinătate produse cu un grad înalt de prelucrare și deci cu o valoare mai mare pe unitatea de produs.

Acest indice arată și cu cît s-ar fi încasat mai mult sau mai puțin pe o tonă de marfă exportată dacă, în condițiile menținerii prețurilor la nivelul perioadei de bază, s-ar fi operat modificări doar în structura fizică a exporturilor, potrivit relației [20]:

$$I_{str} = \left(\frac{\Sigma p_{e0} q_{e1}}{\Sigma q_{e1}} : \frac{\Sigma p_{e0} q_{e0}}{\Sigma q_{e0}} \right) \cdot 100, \qquad (11.46)$$

în care I_{str} reprezintă indicele modificării structurale;

q_{e0} — cantitatea exprimată în tone a mărfii exportate în perioada de bază;

q_{e1} — idem, în perioada analizată.

Cercetările întreprinse în acest domeniu au condus la elaborarea unui indicator care reflectă gradul în care se petrec în timp vaste modificări de structură, eliminînd astfel imposibilitatea de pînă acum de a aprecia în mod sintetic evoluția structurală. În acest caz, expresia matematică a indicelui modificării structurale este următoarea [21]:

$$I_{str} = \left(\frac{\Sigma q_1^i p_1^i}{\Sigma q_1^i} : \frac{\Sigma q_0^i p_0^i}{\Sigma q_0^i} \right) : \sqrt{\frac{\Sigma q_1^i p_1^i}{\Sigma q_1^i p_0^i} \cdot \frac{\Sigma q_0^i p_1^i}{\Sigma q_0^i p_1^i}} \cdot 100, \qquad (11.47)$$

în care I_{str} reprezintă indicele modificării structurale;

q_0^i — cantitatea din produsul i care formează obiectul schimburilor comerciale în perioada de bază;

q_1^i — cantitatea din produsul i care formează obiectul schimburilor comerciale în perioada curentă;

[20] Al. Puiu și colab., *Managementul în comerțul internațional*, București, Edit. didactică și pedagogică, 1981, p. 369.

[21] Ion Bujorică, Napoleon Pop și Vasile Radu, *op. cit.*, p. 114.

Scanned with OKEN Scanner

p_0^i — prețul extern al produsului i în perioada de bază;
p_1^i — prețul extern al produsului i în perioada curentă.

Acest raport evidențiază modificările prețului extern mediu pe tonă, datorate atît deplasărilor structurale (respectiv schimbării raportului dintre cantitățile produselor sau ale grupelor de produse care formează exportul sau importul total), cît și evoluției prețurilor individuale pe produse (determinate de fluctuațiile conjuncturale de la o perioadă la alta). Prin eliminarea incidenței modificărilor conjuncturale ale prețurilor individuale asupra acestui raport se ajunge la obținerea modificării structurale. În acest scop, se utilizează drept coeficient de corecție indicele agregat al prețurilor (indicele Fischer).

Indicele modificărilor structurale se poate determina pornind și de la indicele agregat valoric al exportului, care reflectă evoluția globală a fenomenului analizat dintr-o anumită perioadă, și anume schimbarea prețurilor unitare (la fiecare produs în parte), modificarea întregului volum de marfă exportată și deplasările structurale din punct de vedere cantitativ care au loc de la o grupă la alta de produse cu grad mai mare sau mai mic de prelucrare. Curățind indicele agregat valoric al exportului de influența dinamicii prețurilor unitare datorate evoluției conjuncturale, precum și de influența evoluției volumului de marfă care formează obiectul schimburilor comerciale, se obține indicele modificării structurale, aplicînd formula:

$$I_{str} = \frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_0 p_0} : \sqrt{\frac{\Sigma q_1 p_1}{\Sigma q_1 p_0} \cdot \frac{\Sigma q_0 p_1}{\Sigma q_0 p_0}} \cdot \left(\frac{\Sigma q_1}{\Sigma q_0}\right)^{-1} \cdot 100, \qquad (11.48)$$

în care $\frac{\Sigma q_1}{\Sigma q_0}$ reprezintă indicele cantității totale exportate în perioada analizată, comparativ cu perioada de bază.

Indicele modificării structurale evidențiază cu cît s-a îmbunătățit — dacă $I_{str} > 100$ — sau cu cît s-a înrăutățit — dacă $I_{str} < 100$ — structura exportului între două perioade, avînd drept criteriu de bază al acestei determinări creșterea gradului de prelucrare a produselor oferite la export.

Evoluția în timp a structurii comerțului exterior, prin compararea de la o perioadă la alta a ponderii pe care o dețin diferite grupe de produse cu grade mai înalte sau mai scăzute de prelucrare, în volumul total al exportului, constituie un obiectiv esențial, întrucît obținerea unei valori sporite din aceeași cantitate, prin produse cu grad înalt de prelucrare, constituie una din problemele deosebite de care depinde creșterea eficienței economiei românești în ansamblul său. Pe baza concluziilor desprinse din analiza aprofundată a acestei evoluții se pot formula strategia modernizării structurilor economice, respectiv direcțiile de specializare, care trebuie să asigure: valorificarea optimă a potențialului național de resurse naturale; fructificarea eficientă și rapidă a capacităților creatoare originale în domeniul producției, tehnicii și științei; adaptarea rapidă la metodele și formele moderne de pătrundere pe piețele de export specifice ale produselor industriale. În acest context, firmele producătoare de mărfuri la export trebuie să-și îndrepte orientarea spre înnoirea și modernizarea produselor, reproiectarea mașinilor și utilajelor, perfecționarea tehnologiilor de fabricație, pentru ca performanțele produselor fabricate să țină pasul cu cerințele progresului tehnic pe plan internațional.

Modernizarea structurilor trebuie să contureze valențe sporite exportului (inclusiv prin formele cooperării), permițînd înlocuirea exporturilor

Scanned with OKEN Scanner

de materii prime şi semifabricate prin exporturi de produse cu un înalt grad de prelucrare, cu volum mic şi valoare mare, care să permită pătrunderea pe pieţele externe a căror cerere prezintă perspective de dezvoltare.

3. *Indicele variaţiei pure a preţurilor de export* exprimă mutaţii structurale determinate de modificările conjuncturii pieţei internaţionale, şi se obţine raportînd relaţia (11.45) la (11.46), astfel:

$$I_{vp} = \frac{\left(\frac{\bar{P}_1^E}{\bar{P}_0^E} \cdot 100\right)}{\left(\frac{\Sigma p_{c0} q_{c1}}{\Sigma q_{c1}} : \frac{\Sigma p_{c0} q_{c0}}{\Sigma q_{c0}} \cdot 100\right)}. \qquad (11.49)$$

Cu cît preţul mediu este mai mare faţă de nivelul înregistrat în perioada de bază şi cu cît influenţa modificărilor structurale este mai apropiată de nivelul mediu relativ al preţului, cu atît restructurarea nomenclatorului de export a fost mai adecvată faţă de evoluţia conjuncturală a pieţei internaţionale.

Aprecierea sintetică a eficienţei comerţului exterior îşi găseşte expresia în teza că importul de mărfuri trebuie să fie integral acoperit de export şi chiar depăşit. Acoperirea importului prin export se determină după formula:

$$G_a = \frac{E}{I} \cdot 100, \qquad (11.50)$$

în care G_a reprezintă gradul de acoperire a importului prin export;

E — valoarea exportului în valută, în perioada curentă;

I — valoarea importului în valută, în perioada curentă.

Indicele de acoperire a importului prin export (I_{ga}) se poate determina şi în dinamică, făcînd raportul dintre indicele valoric al exportului (I_v^E) şi indicele valoric al importului (I_v^I), pe baza formulei:

$$I_{ga} = \frac{I_v^E}{I_v^I} = \frac{\frac{\Sigma P_1 Q_1}{\Sigma P_0 Q_0} E}{\frac{\Sigma P_1 Q_1}{\Sigma P_0 Q_0} I} = \frac{\frac{\Sigma P_1 Q_1 (E)}{\Sigma P_1 Q_1 (I)}}{\frac{\Sigma P_0 Q_0 (E)}{\Sigma P_0 Q_0 (I)}} = \frac{G_{a1}}{G_{a0}}. \qquad (11.51)$$

Acest indice exprimă evoluţia de la o perioadă de bază (0) la o perioadă curentă (1) a raportului dintre creşterea valorii exportului de mărfuri şi creşterea valorii importului de mărfuri. El arată măsura în care fiecare procent de creştere a plăţilor pentru importul de mărfuri poate fi acoperit din creşterea încasărilor de valută obţinută din exportul mărfurilor.

BIBLIOGRAFIE

Arghiri Emmanuel, *Le profit et les crises*, Francis Maspero, Paris, 1971.

Baron I., Korka M., Bădiţă M., Pecican E., *Statistica teoretică şi economică*, Academia de Studii Economice, Bucureşti, 1989.

Bran P. şi colab., *Relaţii financiar-valutare internaţionale*, Edit. didactică şi pedagogică, Bucureşti, 1980.

Scanned with OKEN Scanner

Brebenel Silvia, *Practica transferului internațional de tehnologie*, Edit. tehnică, București, 1977.
Bujorică Ion, Pop Napoleon, Radu Vasile, *Eficiența economică în comerțul exterior*, Edit. politică, București, 1975.
Bulgaru Mircea, *Statistica ramurilor neindustriale*, Edit. didactică și pedagogică, București, 1982.
Byé M., *Relations économiques internationales*, ediția a II-a, Edit. Daloz, Paris, 1965.
Code de Commerce, Litec, Paris, 1989.
Conso P., *La gestion financière de l'entreprise*, Dunod, Paris, 1967.
Cristureanu T., Korka M., *Statistica comerțului exterior*, Academia de Studii Economice, București, 1974.
Cristureanu T., Negură I., Ivănescu I., Stoianovici Ghe., *Sistemul informațional și calculul statistico-economic în comerțul exterior*, Edit. științifică, București, 1974.
Danciu V., Ijdelea R., *Fundamentarea prețurilor de export*, „Revista economică", nr. 15 și 16, București, 1989.
Danciu V., *Evoluția prețurilor internaționale sub influența unor factori contradictorii* (I), „Revista economică", nr. 45, București, 1988.
Demetrescu C. M., *Analiza de sisteme în marketing*, Edit. științifică și enciclopedică, București, 1982.
Depallens G., *Gestion financière de l'entreprise*, Troisième Edition, Sirey, Administration des Entreprises, Paris, 1967.
Drăgănescu Mihai, *Tehnologii pentru viitor*, „Revista economică", nr. 12, București, 1982.
Enescu Constantin, *Analiza cheltuielilor de circulație în comerțul exterior*, „Revista de contabilitate", nr. 10, București, 1980.
Enescu Constantin, *Prețul extern — mijloc de influențare a eficienței economice a comerțului exterior*, „Revista de contabilitate", nr. 12, București, 1980.
Enescu Constantin, *Creditele și dobînzile — componente specifice în realizarea operațiilor de comerț exterior*, „Revista de contabilitate", nr. 9, București, 1982.
Enescu Constantin, *Prevenirea riscului valutar în activitatea de comerț exterior*, „Revista de contabilitate", nr. 3, București, 1983.
Enescu Constantin, *Modalități de evitare sau diminuare a riscului în comerțul exterior*, „Revista de statistică", nr. 6, București, 1981.
Enescu Constantin, *Obligațiile întreprinderilor de comerț exterior pentru încasarea drepturilor în valută*, „Revista de contabilitate", nr. 2, București, 1989.
Enescu Constantin, *Eficiența sporită a activității de comerț exterior*, „Revista de contabilitate" nr. 4, București, 1989.
Enescu Constantin, *Eficientizarea economiei naționale prin trecerea de la plan la economia de piață*, „Tribuna economică", nr. 19 și 20, București, 1990.
Enescu Constantin, *Uzanțe uniforme în funcționarea societăților comerciale*, „Tribuna economică", nr. 43, 44 și 47, București, 1990.
Enescu Constantin, *Emisiunea de obligațiuni*, „Tribuna economică", nr. 3, București, 1991.
Enescu Constantin, *Emisiunea de acțiuni*, „Tribuna economică", nr. 4, București, 1991.
Enescu Constantin, *Surse de capital*, „Tribuna economică", nr. 5, București, 1991.
Germain J., Turbide A., *Solutions d'éxercices du cours de comptabilité de sociétés*, Dunod, Paris, 1967.
Giersch N., *The International Division of Labor Problems and Perspectives*, Edited by Kiel, 1974.
Hughes Gordon, Hare Paul, *Competitiveness and Industrial Restructuring in Cechoslovakia, Hungary and Poland*, „European Economy", July, 1991.
Hufbaner G. C., *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*, Duckwortk, Londra, 1965.
Kiriţescu C. Costin, *Relațiile valutar-financiare internaționale*, Edit. științifică și enciclopedică, București, 1978.
Korka Mihai, *Efectul competitivității asupra dinamicii exportului de produse chimice*, „Revista economică", nr. 7, București, 1974.
Korka Mihai, *Criteriul avantajului comparativ în orientarea strategiei exportului*, „Revista economică", nr. 30, București, 1981.
Korka Mihai, *Statistica comerțului exterior*, Academia de Studii Economice, București, 1977.
Iancu Aurel, *Rolul progresului tehnic în extinderea relațiilor de comerț exterior*, „Revista economică", nr. 37, București, 1980.
Iancu Aurel, *Schimburile economice internaționale*, Edit. științifică și enciclopedică, București, 1983.
Iancu Aurel, *Structuri economice în concordanță cu noile structuri politice*, „Tribuna economică", nr. 5, București, 1990.
Jica Petre, *Determinarea eficienței progresului tehnico-științific și a calificării*, Edit. politică, București, 1979.

Scanned with OKEN Scanner

CONSTANTIN ENESCU, **Modele de analiză a activităţii de comerţ exterior** (*Analysis patterns of the foreign trade activity*), Bucureşti, Editura Academiei, 1993, 248 p.

CONTENTS

Foreword 9

I. THE ANALYSIS AND THE INDICATORS OF THE FOREIGN TRADE PLAN 13

1.1. Economic agents — centres of autonomous decision making in the process of market economy 14
1.2. The plan — orientation and economic analysis instrument 16
1.3. The budget — basic instrument for planning and analysing the achievements 18
1.4. The analysis indicators of the achievement of the plan for exportation 20
1.5. The analysis of the coverage of the plan with foreign contracts and orders 24
1.6. The analysis indicators of the achievement of the plan for importation 26

II. METHODS FOR SUBSTANTIATION AND ANALYSIS OF THE FOREIGN PRICES 29

2.1. The categories of foreign prices classified according to their way of forming in the international market 29
2.2. The categories of foreign prices, classified according to the international customs for bearing the circulation expenses 32
2.3. Methods for substantiation of export prices 34
2.4. Technics for counteracting the price risk in the foreign trade relationship 39
2.5. Analysis indicators for the way of revaluation of exported or imported goods 43
2.6. General and specific indicators of the international prices 46

III. ANALYSIS INDICATORS OF THE PROFITABLENESS AND EFFICIENCY OF THE EXPORTS OF GOODS 49

3.1. The efficiency and profitableness of the foreign trade 49
3.2. The estimation and the analysis of the favorable and unfavorable differences for exportation 52
3.3. The operative analysis of the profitableness and efficiency of the exports of goods 54
3.4. The periodical analysis of the profitableness and efficiency of the export of goods 60
3.5. The analysis of the direct and immediate effects of the exportations of goods based on the revised return rate 64
3.6. The analysis of the efficiency of the exports based on the return rate for the direct expenses and for the complex expenses 67
3.7. Patterns of analysis of the elements of efficiency of the exports on credit 69

Scanned with OKEN Scanner

CONSTANTIN ENESCU, **Modele de analiză a activităţii de comerţ exterior** *(Modèles d'analyse de l'activité de commerce extérieur)*, Bucureşti, Editura Academiei, 1993, 248 p.

SOMMAIRE

Préface . . . . . .

I. ANALYSE ET INDICATEURS DU PLAN DE COMMERCE EXTÉRIEUR . . 139

1.1. Les agents économiques — centres de décisions autonomes dans le processus de fonctionnement de l'économie de marché 14
1.2. Le plan — instrument d'orientation et d'analyse économique 16
1.3. Le budget — instrument fondamental de planification et d'analyse des réalisations 18
1.4. Les indicateurs d'analyse du degré de réalisation du plan d'exportation 20
1.5. L'analyse de la réalisation des tâches d'exportation par des contrats et des commandes extérieurs 24
1.6. Les indicateurs d'analyse du degré de réalisation du plan d'importation 26

II. MÉTHODES DE FONDER ET D'ANALYSER LES PRIX EXTÉRIEURS . . . 29

2.1. Les catégories des prix extérieurs, classifiés en fonction du mode dont ils se forment sur le marché international 29
2.2. Les catégories des prix extérieurs, classifiés en fonction des usances internationales concernant la manière de supporter les frais de circulation 32
2.3. Méthodes de fonder les prix d'exportation 34
2.4. Techniques de contrecarrer les risques des prix dans les relations commerciales extérieures 39
2.5. Les indices d'analyse de la manière dont on met en valeur une marchandise à l'exportation ou on l'achète par l'importation 43
2.6. Les indices généraux et spécifiques des prix internationaux 46

III. LES INDICATEURS D'ANALYSE DE LA RENTABILITÉ ET DE L'EFFICIENCE DE L'EXPORTATION DE MARCHANDISES 49

3.1. L'efficience et la rentabilité du commerce extérieur 49
3.2. Le calcul et l'analyse des différences favorables et défavorables à l'exportation 52
3.3. L'analyse opérationnelle de la rentabilité et de l'efficience de l'exportation de marchandises 54
3.4. L'analyse périodique de la rentabilité et de l'efficience de l'exportation de marchandises 60
3.5. L'analyse des effets directs et immédiats de l'exportation des marchandises sur la base du cours de revient corrigé 64
3.6. L'analyse de l'efficience de l'exportation sur la base du cours de revient des frais simples et complexes 67
3.7. Modèles d'analyse des éléments d'efficience des opérations d'exportation à crédit 69

Scanned with OKEN Scanner

IV. LES INDICATEURS D'ANALYSE DES EFFETS DIRECTS ET IMMÉDIATS DE L'IMPORTATION 77

4.1. Modalités de formation des «prix libéralisés» pour les produits d'importation 78
4.2. L'analyse de la rentabilité financière et en devises de l'importation . . 82
4.3. L'analyse diagnostique de la rentabilité financière et en devises des opérations d'importation 84
4.4. L'analyse des effets indirects, propagés dans l'économie 86
4.5. Aspects spécifiques de l'influence de l'importation sur la dimension de la valeur nationale 89

V. MODÈLES D'ANALYSE DE L'EFFICIENCE DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE 93

5.1. Les effets directs et immédiats de la coopération économique internationale 93
5.2. Critères et modèles d'analyse de la coopération dans le domaine de la recherche technique-scientifique 95
5.3. Critères et modèles d'analyse de l'efficience du transfert international de technologie 99
5.4. Critères et modèles d'analyse de l'efficience du transfert international de licences 105
5.5. Les indicateurs d'analyse de l'efficience de la coopération par la spécialisation dans la production 114
5.6. L'analyse des effets d'entrainement de la coopération dans le cas des exportations complexes 119
5.7. Indicateurs d'analyse de l'efficience des sociétés commerciales 123
5.8. Techniques d'actualisation des effets de la coopération 132

VI. LES INDICATEURS D'ANALYSE DES EFFETS DIRECTS ET IMMÉDIATS DES OPÉRATIONS D'APPORT DE DEVISES 135

6.1. Les indicateurs d'analyse de l'efficience de la réexportation de marchandises 135
6.2. Les indicateurs d'analyse de l'efficience des opérations de switch et aller-retour avec marchandise 140
6.3. Les indicateurs d'analyse de l'efficience des opérations d'usinage en lohn ou ennoblissement 147
6.4. L'analyse de l'efficience des opérations d'arbitrage des taux de change 150
6.5. L'analyse de l'efficience des opérations d'arbitrage des taux de l'intérêt 156

VII. INDICATEURS D'ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DE LA QUALITÉ DES MARCHANDISES DESTINÉES À L'EXPORTATION 159

7.1. La délimitation de la sphère qui comprend la compétitivité d'exportation 159
7.2. Modèles d'évaluation et analyse de la compétitivité d'exportation . . . 161
7.3. L'analyse des effets financiers et en devises de la qualité des marchandises exportées 166
7.4. L'analyse des bonifications accordées pour éteindre les réclamations extérieures 171

VIII. TECHNIQUES DE RÉPARTITION ET D'ANALYSE DES FRAIS DE CIRCULATION DANS LE COMMERCE EXTÉRIEUR 175

8.1. La classification des frais de circulation dans le commerce extérieur . . 175
8.2. La répartition des frais de circulation pour les marchandises exportées et importées 177
8.3. L'analyse des frais de circulation dans le commerce extérieur 180

Scanned with OKEN Scanner

IX. INDICATEURS D'ANALYSE DU BÉNÉFICE DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES DANS LE DOMAINE DU COMMERCE EXTÉRIEUR 185

9.1. Le bénéfice — indicateur de synthèse de l'efficience économique dans le commerce extérieur 187
9.2. L'analyse de la réalisation du plan de bénéfices dans le commerce extérieur 188
9.3. L'impôt sur le bénéfice et sur les dividents 193

X. L'ANALYSE DE SOURCES DE CAPITAL ET DES CRÉDITS POUR LE FINANCEMENT DES TRANSACTIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR 197

10.1. L'analyse de la relation capital social—actions 197
10.2. L'analyse de la relation capital social—obligations 201
10.3. Les relations d'équilibre financier des sociétés commerciales 204
10.4. Les crédits pour le financement des transactions de commerce extérieur 210
10.5. L'analyse du crédit et du décompte des opérations d'exportation sur la base de la méthode de la voie critique 214

XI. DES INDICES STATISTIQUES D'ANALYSE GLOBALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR 221

11.1. Les indicateurs et les indices d'analyse globale du volume et de la structure du commerce extérieur 221
11.2. Les indices de la variation globale du commerce extérieur 226
11.3. Les indices individuels et de groupe pour l'analyse dans la dynamique du commerce extérieur 228
11.4. Les indices de l'évolution du pouvoir d'achat dans les rapports économiques extérieurs 230
11.5. Les indices d'appréciation synthétique de l'efficience de l'exportation et de l'importation de marchandises 237

Bibliographie 240

Contents 243

Scanned with OKEN Scanner